Preisfaktoren und Preisbildung im deutschen Textilgewerbe

unter Berücksichtigung der Preisbildung in der Kriegszeit und Inflation

---

Inaugural-Dissertation

der philologisch-historischen Abteilung
der hohen philosophischen Fakultät
der Universität Basel
zur Erlangung der Würde eines Dr. rer. pol.

vorgelegt von

Oskar Conitzer
Diplom-Kaufmann aus Duisburg

Universitätsverlag von Robert Noske in Borna-Leipzig
1932

Genehmigt von der philologisch-historischen Abteilung
der philosophischen Fakultät auf Antrag der Herren
Professoren Dr. Edgar Salin und Dr. Hans Ritschl

Basel, den 18. Dezember 1931

Salin, Dekan

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Inhalt.

Seite

Einleitung.

Die Bedeutung des deutschen Textilgewerbes für das deutsche Wirtschaftsleben 1

Hauptteil.

Die Preisbildung im Textilgewerbe.

§ 1. Die Preise der Rohmaterialien und deren Bedeutung 7
a) Baumwolle 9
b) Wolle 22
c) Seide 29
d) Kunstseide 34
e) Jute 39
f) Der Anteil der Rohprodukte am Endpreis 43
§ 2. Die Hauptbearbeitungskosten 45
a) Löhne 45
b) Kohle 50
c) Anteil des Lohnes am Endpreis 53
§ 3. Standort und Preisgestaltung 55
§ 4. Die Beeinflussung der Textilpreisgestaltung durch den Staat und dessen Organe 60
1. Preisvorschriften und indirekte Einwirkung auf die Preisgestaltung 60
2. Zölle 65
3. Staatlich verursachte Produktionskosten 66
a) Steuern und Sondersteuern 67
b) Soziale Lasten als Preisfaktoren 69
c) Transportkosten 70
§ 5. Die Verteilungskosten der Textilprodukte 72
1. Der Großhandel 73
2. Die Konfektion 75
3. Der Einzelhandel 77

Seite

§ 6. Die Beeinflussung der Textilpreisgestaltung durch Erscheinungen des Marktes 81
1. Angebot und Nachfrage 81
2. Kartelle und Preispolitik 86
3. Monopolpreise 93
4. Mode und Saison 94
§ 7. Die Preisbildung und Preisentwicklung 1900—1931 99
1. Abschnitt: Die Preisentwicklung in der Vorkriegszeit 99
2. Abschnitt: Die Preisentwicklung in der Kriegszeit 103
3. Abschnitt: Die Preisentwicklung in der Inflation 108
4. Abschnitt: Die Preisentwicklung 1924—1931 112

Literatur.

Asbeck, C.: Die Beamtenkaufhäuser. Hamburg 1930.

Ausschuß zur Untersuchung der Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft. I. Ausschuß, Gruppe 3: Entwicklung der industriellen und gewerblichen Kartellierung. Textilindustrie, Teil A und B. III. Unterausschuß, Gruppe 9: Einzelhandel mit Bekleidung, Teil 1 und 2.

Alphabetisches Verzeichnis der Höchstpreise. Herausgegeben vom Kriegsernährungsamt. Berlin 1918.

Annuaire internationale de Statistique agricole Rome 1914 und 1922.

Apelt, K.: Die Preisentwicklung der Baumwolle. Schriften des Vereins für Sozialpolitik Bd. 142, München 1914.

Bachmann: Organisationsbestrebungen der deutschen Tuch- und Wollwaren-Industrie. Karlsruhe 1915.

v. Beckerath: Die handelspolitische Lage der deutschen Textil-Industrie. Schriften des Vereins für Sozialpolitik Bd. 171.

— Die Kartelle der deutschen Seidenweberei-Industrie. Karlsruhe 1911.

Bötzkes, W.: Die Seidenproduktion und der Seidenhandel in Deutschland. Leipzig 1909.

Brockhoff, W.: Der Steinkohlenmarkt Deutschlands in den letzten 20 bis 25 Jahren. Schriften des Vereins für Sozialpolitik Bd. 143, München 1914.

Bruppacher, K.: Die Ökonomik der Cocon- und Rohseidenproduktion. Zürich 1927.

Centawer: Die Breslauer Konfektionsindustrie im Kriege. Frankfurt 1920.

Claren, K.: Die Zusammenlegung in der deutschen Textil-Industrie. Frankfurt 1920. Diss.

Denkschrift über das Kartellwesen. 1.—4. Teil. Berlin 1906.

Dersch, H.: Die neue Schlichtungsordnung, Kommentar. Mannheim 1928.

Dersch-Volkmar: Arbeitsgerichtsgesetz, Kommentar. Mannheim 1928.

Dietel, E.: Die Greizer Wollindustrie. Berlin 1915. Diss.

Engländer, Oskar: Kritisches und Positives zu einer allgemeinen reinen Lehre vom Standort. Zeitschrift für Volkswirtschaft und Sozialpolitik Bd. 1927.

— Theorie des Verkehrs und der Frachtsätze. Jena 1924.

Etzold, K.: Die Preisbildung der Wirkwaren im Engros- und Detailgeschäft. Halle 1900. Diss.

Feitelberg, R.: Rohstoffpreis und Fabrikatpreis. München 1929.

Fitch, M.: Die Modebildung in Damenstoffen. Stuttgart 1930.

Friedländer, H.: Das Kartellaufsichtsgesetz. Berlin 1924.

Glaffey: Rohstoffe der Textil-Industrie. Leipzig 1921.

Gürtler, M.: Die Textilindustrie. Leipzig 1908.
Häberle, A.: Die deutsche Teppichfabrikation. München 1909.
Handwörterbuch des Kaufmanns. Hamburg u. Berlin 1925.
— der Staatswissenschaften. Jena 1923 u. 1929.
Heizmann, H.: Die Baumwolle. Zürich u. Leipzig 1913.
Herkner, H.: Die Arbeiterfrage. Berlin 1919.
Hirsch, J.: Das Warenhaus in Deutschland, seine Organisation und seine Wirkung. Leipzig 1910.
— Die Wirtschaftskrise. Berlin 1931.
Hubbard, H.: Cotton and the Cotton marked. New York u. London 1927.
Ilgen, G.: Die Preisentwicklung der Baumwollfabrikate. Schriften des Vereins für Sozialpolitik Bd. 142, München 1914.
Kertesz, A.: Die Textil-Industrie Deutschlands im Welthandel. Braunschweig 1915.
— Die Textil-Industrie sämtlicher Staaten. Braunschweig 1917.
König, E.: Der Baumwollmarkt. Berlin 1919.
Königsberger, C.: Die deutschen Kunstseiden- und Kunstseidenfaser-Industrien. Berlin 1925.
Kosiol, E.: Der Einfluß der Betriebsgröße auf die Kostengestaltung im deutschen Großhandel. Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung 1931 Heft 6.
Kühles, C.: Kriegswucher. Berlin 1918.
Lehmann, A.: Der deutsche Textilkleinhandel, sein Aufbau, seine Verbände. Frankfurt 1923. Diss.
Liefmann, R.: Kartelle und Trusts. Stuttgart 1921.
— „Kartelle". Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Jena 1923.
Lochmüller, K.: Die Entwicklung der Baumwoll-Industrie in Deutschland. Jena 1906.
Mathus, M. E.: L'industrie de laine en Belgique. Schriften des Vereins für Sozialpolitik Bd. 144, München 1914.
— Les prix dans l'industrie du cotton. Schriften des Vereins für Sozialpolitik Bd. 144, München 1914.
Meyer, M.: Die Absatzorganisationen für Textilfabrikate nach der Inflation. München 1920. Diss.
Mutz, H. R.: Das Einheitspreisgeschäft. Berlin 1932.
Neuburger, O.: Wesen, Entstehung und Wirkung der Mode. Berlin 1913.
Richtzahlen aus deutschen und amerikanischen Warenhäusern. Schriftenreihe der Forschungsstelle für den Handel Nr. 4.
— für Damen- und Mädchenbekleidung. Schriftenreihe der Forschungsstelle für den Handel Nr. 6.
Ricardo, D.: Grundsätze der Volkswirtschaft und Besteuerung. Übersetzt von Heinrich Waentig. Berlin 1923.
Salin, E.: Standortverschiebung der deutschen Wirtschaft. In Strukturwandlungen der deutschen Volkswirtschaft Bd. 1, Berlin 1929.
Sax, E.: Verkehrsmittel in Volks- und Staatswirtschaft. Berlin 1918—1922.
Say, J. B.: Traité de l'économie politique. Paris 1861.
Schacht, H.: Die Stabilisierung der Mark. Berlin u. Leipzig 1927.
Schanz, M.: Der Baumwollbau in den deutschen Kolonien. Manchester 1910.
Schiermeyer, G.: Die Mode als betriebswirtschaftliches Problem. Stuttgart 1930.
Schlier, O.: Der deutsche Industriekörper seit 1860. Tübingen 1922.

Schmidt, F.: Der Wiederbeschaffungspreis des Umsatztages in Kalkulation und Volkswirtschaft. Berlin 1923.
Tschiersky, S.: Kartellorganisationen. Berlin 1928.
Übersicht über die amtlichen Maßnahmen während des Krieges. Herausgegeben vom Deutschen Landwirtschaftsrat. Berlin 1918.
Vendig, E.: Lieferungs- und Zahlungsbedingungen der Konvention der Konfektion und der Wäscheindustrie. Heidelberg 1923. Diss.
Weber, A.: Über den Standort der Industrie. Tübingen 1909.
Wiedenfeld, K.: Das Rheinisch-westfälische Kohlensyndikat. Bonn 1912.
Wittkowski, E.: Konjunktur. Saison und Mode in ihrer Bedeutung für den Konfektionsbetrieb. Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung 1928 Heft 8.
— Kostenrechnung und Kostengestaltung in der Berliner Damenkonfektion. Ebenda Heft 10.
Woytinski, Wl.: Die Welt in Zahlen. Berlin 1925—1927.
Zahlen zur Geldentwertung. Sonderheft von Wirtschaft und Statistik, Berlin 1925.
Zeiler u. Wassermann: Wie soll der Handel kalkulieren? München 1922.

Der deutsche Volkswirt, Jg. 4, 5 u. 6.
Deutsche Konfektion, Berlin.
Entscheidungen des Reichsgerichts in Zivilsachen, Bd. 100—104.
Entscheidungen des Reichswirtschafts- und des Kartellgerichts.
F.f.H.-Mitteilungen (herausgegeben von der Forschungsstelle für den Handel), 1. u. 2. Jahrg.
Juristische Wochenschrift, Leipzig, Jahrg. 1921—1925.
Konfektionär, Berlin.
Manufakturist, Hannover.
Reichsarbeitsblatt, Sonderhefte 7, 10, 35, 47.
Reichsgesetzblatt, Berlin, Jahrg. 1914—1931.
Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich, 1890—1930.
Textilwoche, Berlin.
Textilzeitung, Berlin.
Vierteljahrshefte zur Statistik des Deutschen Reichs, Berlin.
Wirtschaft und Statistik, 1925—1930.

Geschäftspapiere Rheinisch-westfälischer Einzelhandelsfirmen.

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41544316_0041

Einleitung.

Die Bedeutung des deutschen Textilgewerbes für das deutsche Wirtschaftsleben.

1. Vorbemerkung.

Wie schon der Titel „Preisfaktoren und Preise im deutschen Textilgewerbe" zeigt, handelt es sich bei unserer Arbeit um den Versuch, alle bedeutenden bei der Preisbildung im Textilgewerbe mitwirkenden Kräfte zu erfassen und, soweit möglich, auf ihren Einfluß zu untersuchen. Wir wollen den Versuch machen — soweit es zahlenmäßig geht —, diese Einwirkungen in ihrer Stärke zahlenmäßig zu analysieren, werden jedoch — das sei jetzt schon bemerkt — einen Teil der Auswirkung nur theoretisch beschreiben und nachweisen können.

Dem Verfasser sei noch eine Vorbemerkung gestattet. Er will in dieser Schrift als Textilgewerbe das ganze weite Gebiet textiler Produktion und Verteilung verstehen, da sich alle Faktoren fast immer vom ersten Produzenten bis zum letzten Verteiler oder Verarbeiter, ja auch beim letzten Verbraucher auswirken.

2. Bedeutung des Textilgewerbes in der deutschen Wirtschaft.

Es ist eine lohnende Beschäftigung, sich mit den Grundlagen textiler Preisbildung in Deutschland zu beschäftigen, da die Textilindustrie verbunden mit der Bekleidungsindustrie der zweitgrößte deutsche Industriezweig ist, der sofort an Produktionsgröße nach der sogenannten Schwerindustrie (Bergwerke, Hüttenwerke und eisenverarbeitende Industrien) kommt.

Wenn man auch jeden Tag im Handelsteil jeder größeren Zeitung oder Zeitschrift genaue Angaben über die Produktion der Schwerindustrie lesen kann, bleibt man doch ziemlich unorientiert über die Größe, den Umfang und die Bedeutung der Textilindustrie. Es sei

daher zu Beginn unserer Ausführungen gestattet, einige Angaben hierüber zu machen.

1. Als erstes wollen wir einmal die Gesamtzahl der in deutschen Gewerbebetrieben beschäftigten Arbeitnehmer mit den Arbeitnehmern in der Textilfabrikation vergleichen und auch die Anzahl der Betriebe gegenüberstellen. Wir wollen hier die in der „Statistik des Deutschen Reiches" Bd. 143 veröffentlichten Zahlengrößen der beiden „gewerblichen Betriebsstatistiken vom 12. 7. 1907 und 16. 6. 1925" vergleichen.

a) Gewerbliche Betriebszählung vom 12. 7. 1907.

	Betriebe	In % der gesamten deutschen Industrie	Arbeiter	In % der gesamten deutschen Industrie
Textil- und Bekleidungsindustrie	893 868	22,1	2 392 133	16,8
Gesamte deutsche Industrie	4 059 919		14 436 258	

b) Gewerbliche Betriebszählung vom 16. 6. 1925.

	Betriebe	In % der gesamten deutschen Industrie	Arbeiter	In % der gesamten deutschen Industrie
Textil- und Bekleidungsindustrie	722 756	20,87	2 640 034	14,10
Gesamte deutsche Industrie	3 489 374		18 749 583	

Wir sehen also, daß im Durchschnitt rund jeder 5. deutsche Gewerbebetrieb ein Textilbetrieb ist und jeder 6. deutsche Arbeiter in einem Textilbetrieb arbeitet.

Würde man nun noch alle die Arbeitskräfte verzeichnen, die Textilien in anderen Industriezweigen[1]) verarbeiten, so würde der Anteil des deutschen Textilgewerbes am deutschen Wirtschaftsleben noch stärker erscheinen.

2. Nicht weniger bedeutend ist auch der Anteil des Textilgewerbes an der deutschen Ein- und Ausfuhr. Das mögen uns die folgenden Aufstellungen beweisen.

[1]) Hausschuhindustrie, Zeltbauanstalten, Polsterbetriebe bei Möbelfabriken usw.

a) Die deutsche Einfuhr an Textilien[2])
in Millionen Mark.

	1913	Anteil an der Einfuhr %	1923	Anteil an der Einfuhr %	1925	Anteil an der Einfuhr %	1927	Anteil an der Einfuhr %	1929	Anteil an der Einfuhr %
Rohstoffe . .	1591,4	14,8	1335,9	21,7	1913,6	15,4	2211,9	15,6	2130,8	1,6
Garne . . .	322,7	3	248,6	4,0	788,1	6,3	823,4	6,1	513,5	3,8
Gewebe und fertige Kleidung .	169,5	1,6	112,6	1,8	335,9	2,7	360,9	2,5	360,3	2,6
Gesamte textile Einfuhr	2083,6	19,4	1697,1	27,5	3107,6	24,4	3455,2	24,2	3004,6	22,4
Deutsche Gesamteinfuhr	10769,7		6149,8		12428,2		14466,3		15998,4	

b) Die deutsche Ausfuhr von Textilien
in Millionen Mark[2]).

	1913	Anteil an der Gesamtausfuhr %	1923	Anteil an der Gesamtausfuhr %	1925	Anteil an der Gesamtausfuhr %	1927	Anteil an der Gesamtausfuhr %	1929	Anteil an der Gesamtausfuhr %
Rohstoffe . .	299,8	3,0	194,8	3,2	277,7	3,2	434,9	4,0	530,4	3,0
Garne . . .	194,4	2,0	184,2	3,0	190,8	2,2	214,8	2,0	300,6	2,1
Gewebe und fertige Kleidung .	1149,7	11,4	1130,4	18,6	1130,7	12,9	1274,0	11,8	1398,9	10,4
Gesamte textile Ausfuhr	1643,9	16,4	1509,4	24,8	1599,2	18,3	1923,7	17,8	2229,9	15,5
Deutsche Gesamtausfuhr	10097,2		6102,3		8798,3		10822,9		14456,5	

Danach beträgt der prozentuale Anteil an der Einfuhr ungefähr 25% und an der Ausfuhr 22%. Besonders erfreulich ist die Höhe der Fertigwarenausfuhr, die von Jahr zu Jahr steigt und eine große Zahl deutscher Arbeitskräfte beschäftigt.

[2]) Nach Angabe des Statist. Jahrbuches für das Deutsche Reich Bd. 1914, 1925, 1930.

3. Wie wir uns aus den bisher gesehenen Unterlagen denken können, muß der Wert der deutschen Textilerzeugung außerordentlich groß sein. Er war 1928 mit 8,82 Milliarden der größte Produktionswert aller deutschen Industrien. Der Rohstoffverbrauch beträgt 4,7 Milliarden, so daß der Wert der Neuschöpfung bzw. der Veredelungswert rund 3,5 Milliarden beträgt. Hierzu kommt noch der Wert der Produktion des Bekleidungsgewerbes, nämlich rund 2 Milliarden, von denen für Stoffe usw. 1 Milliarde abgesetzt werden müssen, so daß wir auch hier den Betrag von 1 Milliarde als neue Wertschöpfung zu verzeichnen haben.

Statistisch verteilen sich diese Produktionswerte für das Jahr 1928 wie folgt[4]):

Betrag der Produktion der	Millionen Mark	Rohstoffverbrauch	Reiner Veredelungswert
Spinnerei und Zwirnerei .	2 900	2 100	800
Weberei	3 900	2 000	1 900
Wirkerei	1 400	600	800
Bekleidungsindustrie . .	2 000	1 000	1 000
Gesamtproduktionswert .	10 200	5 700	4 500
Gesamtrohstoffwert . . .	5 700		
Wertschöpfung	4 500		

Es ist vielleicht noch instruktiv, auch die Daten der Vorkriegszeiten zu vergleichen. Hier ist die Einteilung allerdings nach anderen Gesichtspunkten vorgenommen, nämlich die Industrien sind nach dem verarbeiteten Rohstoff gruppiert, auch ist die Produktion des Bekleidungsgewerbes nicht berücksichtigt (siehe Tabelle S. 5 oben).

Wir sehen also, daß trotz der schweren Zeiten, die die deutsche Wirtschaft erleben mußte, die deutsche Textilproduktion ohne Bekleidungsindustrie von 4428 Millionen im Jahre 1913 auf 8200 Millionen im Jahre 1928 anwachsen konnte. Man muß natürlich für beide Jahre die Rohstoffe abziehen, die ja 1928 mindestens 50% teurer waren als 1913. Immerhin ergibt sich auch für die reine Wertschöpfung (1928 ohne Bekleidungsindustrie 3,7 gegen 1913 3,008) ein Zuwachs von ca. 700 Millionen, eine Tatsache, die um so bedeutsamer ist, als doch durch den Friedensvertrag große Teile der Textilindustrien verloren gingen (Elsaß, Eupen, Malmedy).

[4]) Wirtschaft und Statistik 1930.

Gesamtwert der deutschen Textilproduktion 1913[5])
in Millionen Mark.

	Bruttoproduktion	Eingeführte Rohstoffe und Halbfabrikate nach Abzug der wieder ausgeführten Mengen
Baumwollindustrie	2 200	692
Wollindustrie	1 000	376
Halbwollindustrie	400	
Seidenindustrie	428	179
Kunstseidenindustrie	28	
Leinenindustrie	230	82
Juteindustrie	150	91
Bruttowert	4 428	1 420
Rohstoffe	1 420	
Wertschöpfung	3 008	

4. Bisher haben wir die Beziehungen und die Stellung der Textil- und Bekleidungsindustrie im deutschen Wirtschaftsleben betrachtet. Es ist daher wohl am Platze, einmal von der Bedeutung des Textilgewerbes für den einzelnen Menschen zu sprechen. Es soll hier noch festgestellt werden, wie groß der Verbrauch des deutschen Menschen an Textilien ist. Zu diesem Zwecke wollen wir noch zwei Aufstellungen betrachten, die uns den Verbrauch der Textilien ersichtlich machen; die letzte wird uns dann auch noch zeigen, daß der Textilverbrauch prozentual eine sehr große Rolle in der Verbrauchswirtschaft spielt. Auch hier haben wir eine Aufstellung über die Vorkriegszeit und eine solche der Nachkriegszeit ausgewählt[6]).

Im Jahre 1913 betrug der deutsche Verbrauch auf den Kopf der Bevölkerung[7])

Warenart	Verbrauch pro Kopf in Mark
Baumwollwaren	27,93
Woll- und Halbwollwaren	20,—
Seide- und Halbseidenwaren	4,52
Leinenwaren	4,57
Konfektion	1,90
Zusammen	58,92

[5]) Kertesz a. a. O.

[6]) Leider stehen für die Vorkriegszeit keine Relativzahlen zur Verfügung, daher müssen für die Vorkriegszeit absolute Verbrauchszahlen angeführt werden.

[7]) A. Kertesz, Die deutsche Textilindustrie im Welthandel.

Für die Nachkriegszeit können wir feststellen, was große Gruppen unseres Volkes prozentual für Textilien ausgeben. Zu diesem Zweck betrachten wir die Ergebnisse der Erhebungen von Wirtschaftsrechnungen des Statistischen Reichsamtes [8]).

	Anteil am Gesamtverbrauch in %
In Arbeiterfamilien	12,7
In Angestelltenfamilien	12,6
In Beamtenfamilien	13,9

Diesen Angaben des Statistischen Reichsamtes entsprechen auch die von den Gewerkschaften und Berufsverbänden berechneten Verbrauchsziffern, die für den Arbeiterhaushalt beispielsweise vom Einheitsverband der deutschen Eisenbahner auf ebenfalls 12,7% berechnet werden [9]). Kleine Abweichungen bestehen bei den Angaben des Verbrauchs für Angestellte, die vom deutschnationalen Handlungsgehilfenverband auf 11,8% geschätzt werden. Andererseits schätzt der Deutsche Beamtenbund den Verbrauch in Beamtenfamilien höher, und zwar auf 14,8% [10]).

Interessant ist, daß in sämtlichen Aufstellungen die Ausgaben für Bekleidung unmittelbar hinter den Ausgaben für Nahrungsmittel und Genußmittel rangieren und die Kosten der Wohnungsmieten in allen Fällen übertreffen.

Nachdem wir gesehen haben, welche Rolle das Textilgewerbe in der deutschen Wirtschaft spielt, wie groß und prozentual bedeutend Einfuhr und Ausfuhr, Zahl der Betriebe und der Beschäftigten sind, welchen großen Produktionswert die textilen Industrien haben und wie sich diese produzierten Güter auf Produktion und Konsum verteilen, können wir uns unserm eigentlichen Thema zuwenden.

---

[8]) Statist. Jahrb. für das Deutsche Reich 1930.

[9]) Die Lebenshaltung des deutschen Reichsbahnpersonals, Berlin 1930, S. 37.

[10]) Lebenshaltungskosten und Kleinhandelspreise nach den Erhebungen des Deutschen Beamtenbundes, Berlin 1930.

Hauptteil.

Die Preisbildung im Textilgewerbe.

Der Preis aller fungiblen und beliebig wiederherstellbaren Industrieprodukte wird bestimmt

1. durch die Produktionskosten, verbunden mit den Kosten der Verteilung,
2. durch die Einwirkungen des Marktes, der diese Güter aufzunehmen hat,

und so werden wir auch in dieser Reihenfolge unsere Untersuchungen beginnen. Als Hauptproduktionskosten wollen wir im Allgemeinen Teil die folgenden hauptsächlichsten Kostenfaktoren untersuchen.

a) Kosten der Rohmaterialien;
b) Kosten der Bearbeitung;
c) Kosten, die durch den Standort usw. entstehen;
d) Kosten, die durch staatliche Maßnahmen entstehen;
e) Kosten, die durch die Verteilung entstehen.

Ferner soll dann im Allgemeinen Teil über den Markt der Textilprodukte und seine Erscheinungen gesprochen werden.

§ 1.

Die Preise der Rohmaterialien und deren Bedeutung.

Die Basis für die Herstellung textiler Produkte sind die Rohstoffe, die man gemeinschaftlich als Faserstoffe bezeichnet. Ein Teil dieser Faserstoffe stammt vom Tier, wie z. B. die Wolle vom Schaf oder die Seide von der Seidenraupe. Andere Faserstoffe sind pflanzlicher Herkunft, wie Baumwolle, Flachs, Hanf, Jute. Ein weiterer Teil der Faserstoffe ist ein Produkt der chemischen Industrie, z. B. die Kunstseide oder die während des Krieges als Ersatzstoff eine Rolle spielende Stapelfaser.

Mit Ausnahme der Kunstseide und eines ganz minimalen Teiles der Wolle müssen alle Faserstoffe von Deutschlands Textilindustrie auf dem Weltmarkt erworben werden.

Der Einfluß der deutschen verarbeitenden Industrie auf die Preise dieser Rohstoffe ist nicht von sehr großer Bedeutung, da Deutschland in allen Rohstoffen unter den vielen Verbrauchsländern nur eins ist. Auch kann man nicht, um auf einen Markt Einfluß zu gewinnen, eine längere Zeit nicht kaufen, da ja hierdurch der ganze Zweig der betreffenden Industrie stillgelegt wäre, das ganze investierte Kapital brach liegen würde und überdies die Arbeiterschaft ohne Erwerb wäre.

Nun spielt es sicher eine Rolle, wenn beispielsweise durch schlechte Wirtschaftslage die deutschen Käufe etwa für Seide zurückgehen. Aber diese Rolle ist doch nicht so groß, daß man etwa von einer bewußten und erfolgreichen Einflußnahme auf irgendeinen Rohstoffmarkt sprechen könnte. Jedenfalls war bisher ein derartiges Ereignis auf keinem Markt festzustellen.

Bevor wir uns nun der Betrachtung der einzelnen Rohmaterialienpreise und deren Preisbildung zuwenden, soll noch festgestellt werden, welche Bedeutung die verschiedenen Rohstoffe für die Textilindustrien haben. Wir haben daher aus den Statistischen Jahrbüchern folgende Unterlagen für den Anteil der verschiedenen Faserstoffe herausgezogen.

Einfuhrwerte
der textilen Rohstoffe und Halbfabrikate (Garne)
in Millionen Mark.

	1913	1925	1929
Baumwolle	780,3	1259,67	997,7
Wolle	628,48	917,90	927,3
Seide und Kunstseide .	221,0	229,76	233,7
Flachs, Hanf, Jute . .	284,4	294,35	223,8

Einfuhr an textilen Rohstoffen und Halbfabrikaten
in Tonnen.

	1913	1925	1929
Baumwolle	616 730	513 865	509 973
Wolle	268 677	185 427	227 759
Seide und Kunstseide .	10 075	7 532	16 984
Flachs, Hanf, Jute . .	391 610	243 964	273 815

Wie wir sehen, dominiert wert- und mengenmäßig die Baumwolle, dann kommen dem Werte nach die Wolle, Seide und Kunstseide und endlich Hanf, Flachs und Jute.

Es soll hier übrigens bemerkt werden, daß für eigentliche Bekleidungszwecke Fabrikate aus Hanf oder Jute nicht benutzt werden können. Beide Rohstoffe werden zu Packmaterial verwendet. Hanf wird nur versponnen und soll daher aus unserer Betrachtung ausschalten. Über die Jute soll unten noch mehr berichtet werden, da diese verwebt wird und daher in den Rahmen unserer Betrachtung gehört.

a) Die Baumwolle.

Den bedeutendsten und größten Anteil an der deutschen Einfuhr textiler Rohstoffe hat die Baumwolle[1]). Im Jahre

1913 wurden für 570 Millionen
1928 „ „ 795 „
1929 „ „ 814 „

Rohbaumwolle eingeführt. Dementsprechend ist auch die Baumwollindustrie der größte Zweig der deutschen Textilindustrie. Wurden doch 1925 von 1 200 000 Personen in der gesamten Textilindustrie beschäftigten Arbeitskräften allein in der Baumwollindustrie 297 000 Personen, d.h. 25% der Gesamtarbeitskräfte beschäftigt.

Die Haupterzeugungsländer für Baumwolle sind die Vereinigten Staaten von Amerika, Britisch-Indien und Ägypten.

Die Weltproduktion der Baumwolle verteilte sich laut folgender Aufstellung wie folgt[2]):

	1900/01	1905/06	1910/11	1913/14	1923/24	1927/28	1928/29
	in 1000 Ballen zu ca. 500 lbs.						
Gesamternte . .	15 413	19 457	20 739	25 698	20 979	25 609	27 613
Davon amerikan.	10 425	11 320	12 132	14 795	10 808	13 972	15 563
indische .	3 377	4 797	4 587	5 066	5 161	5 690	5 811
ägyptische	711	798	984	1 537	1 306	1 201	1 554
Sonst.: Brasilien, China, Rußland	900	2 542	3 036	4 570	3 704	4 746	4 685

Zu dieser Aufstellung ist zu bemerken, daß auf den Weltmärkten nur die Baumwolle der U.S.A., von Ägypten und Britisch-Indien erscheint, da die übrigen baumwollerzeugenden Länder ihren Bedarf auch

[1]) Baumwollfasern sind Samenhaare der Baumwollpflanze.
[2]) Statist. Jahrb. für das Deutsche Reich 1930.

nicht selbst vollkommen erzeugen können (Brasilien, China, Rußland), vielmehr auch in ziemlich großem Umfang Baumwolle importieren müssen[3]).

Der Herkunft nach verteilte sich die nach Deutschland eingeführte Rohbaumwolle wie folgt[4]):

	1913		1928		1929	
	Tonnen	Wert in Millionen Mark	Tonnen	Wert in Millionen Mark	Tonnen	Wert in Millionen Mark
Nordamerika	376 763	482 05	337 682	619 03	336 165	618 54
Ägypten	40 554	74 00	19 134	47 97	24 210	58 50
Britisch Indien . . .	59 430	66 03	48 233	71 36	57 300	76 41

Qualitativ ist die Baumwolle der verschiedenen Provenienzen außerordentlich verschieden.

Die beste Baumwolle ist die ägyptische. Sie hat die größte Stapellänge (30—40 mm) und den geringsten Querschnitt und ist daher für die feinsten Garne zu verwenden. Außerdem hat die ägyptische Baumwolle einen besonders schönen Glanz, so daß sie in der Hauptsache zu Edelprodukten der Baumwollindustrie verwendet wird (Popeline, Trikoline, Makkodamaste, Trikotagen, Strümpfe usw.).

Die Mittelqualität bildet die amerikanische Baumwolle. Ihre Stapellänge beträgt im Durchschnitt 28 mm und gibt ihr die Eignung, für sämtliche Garne mit Ausnahme ganz hoher Garnnummern versponnen werden zu können. Aus ihr werden hauptsächlich folgende Gewebe hergestellt: Schürzenzeuge, Kalikots, Renforces, Kretonnes, Damaste usw.

Die geringste Stapellänge hat die indische Baumwolle (10—15 mm). Sie kann daher nur zu groben Garnnummern verwendet werden. Die aus ihr hergestellten Gewebe können besonders gut aufgerauht werden, so daß ziemlich alle Rauhwaren (Biber, Fancy, Schlafdecken usw.) aus ihr hergestellt werden. Auch eignet sich das dicke aus ostindischer Baumwolle gesponnene Garn gut als Schußmaterial speziell bei Handtuchgebilden usw.

---

[3]) Nicht unerwähnt soll bleiben, daß im Jahre 1931 das erste Mal russische Baumwolle auf dem Liverpooler Markt erschien (Vossische Zeitung Nr. 126 vom 28. 5. 1931).

[4]) Statist. Jahrb. für das Deutsche Reich.

Die vorgenannten Qualitätsunterschiede wirken sich natürlich in sehr starkem Maße im Preise aus. So wurden z. B. an der Börse in Liverpool folgende Durchschnittspreise notiert[5]):

d für 1 lbs.	1901	1905	1910	1915
amerikanische middling	5 11/64	4,93	7,86	5,86
indische good oumra	4 1/64	4,34	6,06	4 1/64
ägyptische fully good fair brown	6 33/64	7,88	13,12	9,77

Trotz dieser Preisunterschiede und auch trotz der verschiedenen Verwendungsmöglichkeiten der drei beschriebenen Baumwollsorten entwickelte sich der Preis der indischen und ägyptischen Baumwolle stets entsprechend der amerikanischen. Das ist nicht gerade verwunderlich, wenn man bedenkt, daß nach unserer Aufstellung 65—75% der auf den Weltmarkt kommenden Baumwolle amerikanischen Ursprungs ist. Der Zusammenhang ist aber auch noch anders zu erklären. Falls nämlich die indische Baumwolle nicht billiger wäre als die amerikanische, würden ja sämtliche Käufer der ostindischen Baumwolle zugunsten der amerikanischen den Rücken wenden. Andererseits würden bei zu geringem Preisunterschied zwischen amerikanischer und ägyptischer Baumwolle viel Käufer von der amerikanischen zur ägyptischen abwandern, so die Nachfrage vermehren und damit den Preis weiter in die Höhe drücken.

Die Baumwolle ist in eine Reihe starrer Klassen gruppiert und kann daher börsenmäßig gehandelt werden. Es gibt an den verschiedenen Baumwollbörsen Termin- und Lokonotierungen. Die Baumwolle wird von der verbrauchenden Industrie restlos an den Börsen gekauft; Eindeckung an Ort und Stelle unter Besichtigung der Ware gibt es nicht.

Wenn man nun untersuchen will, wer den Preis der amerikanischen Baumwolle bestimmt, denkt man wohl in erster Linie an den Produzenten, nämlich den Farmer in den amerikanischen Baumwollstaaten (Südstaaten der U.S.A.).

Diese Farmer befanden sich bis um 1900 noch als Folge des amerikanischen Bürgerkrieges in äußerst dürftigen Verhältnissen[6]). Da sie gezwungen waren, sofort nach der Ernte für ihre Produkte Geld zu erzielen, war der Baumwollmarkt dauernd unter Druck, so daß die jährlichen Durchschnittspreise für Baumwolle trotz steigender Kosten in den letzten Jahrzehnten des vorigen Jahrhunderts dauernd absanken.

---

[5]) Annuaire internationale de statistique agricole. Rome 1921.
[6]) K. Apelt, Die Preisentwicklung der Baumwolle, München 1914.

Jahresdurchschnittspreise für 1 lb. an der New Yorker Börse	
Jahr	dcts.
1870	17,00
1880	12,00
1885	10,50
1890	11,50
1895	5,90
1899	4,90

Die Gründe für die Steigerung der Produktionskosten sind die folgenden:

1. Die in den Südstaaten Ende des 19. Jahrhunderts entstehenden Industrien saugen einen Teil der farbigen Arbeiterschaft auf und wirken lohnerhöhend.
2. Die Steigerung der Lebensmittelpreise wirkt ebenfalls auf die Löhne.
3. Die Anwendung von künstlichem Dünger wird erforderlich, da ein Teil der Böden erschöpft ist.
4. Der 1892 das erstemal in Texas auftretende — wohl aus Mexiko eingeschleppte — Baumwollrüsselkäfer schädigt die Baumwollkulturen und macht teure Abwehrmaßnahmen erforderlich.

Um das Jahr 1900 trat nun ein Umschwung ein. Der Bedarf war wohl durch die Erhöhung des Lebenshaltungsstandards gewaltig gestiegen, und in den ersten Jahren des neuen Jahrhunderts wurde die gesamte amerikanische Ernte verbraucht.

In den Jahren 1901/02, 1902/03 und 1903/04 [7]) reichte die Ernte kaum aus, um die Nachfrage zu befriedigen, so daß im Jahre 1903/04 ein lange nicht gekannter Höchststand der Baumwollpreise erreicht war.

Die Notierungen der Baumwollbörsen entwickelten sich als Folge des guten fast restlosen Absatzes sehr stark nach oben.

---

[7])	1900/01	1901/02	1902/03
Amerikan. Ernte	10 425	10 701	10 758
Verbrauch	10 310	10 679	10 995

Jährliche Durchschnittspreise der Baumwolle[8]).

Jahr	New York amerik. midd. dcts. für 1 lb.	Liverpool amerik. midd. d per 1 lb.	Bremen amerik. midd. Pfg. für ½ kg
1899	4,90	3 9/16	33,7
1900	7,60	4 55/64	51,5
1901	9,30	5 11/64	44,3
1902	8,10	4 25/32	45,5
1903	8,20	5,44	57,4
1904	12,67	6,94	62,2
1905	9,10	4,93	48,6
1906	11,25	5,94	56,8
1907	11,48	6,38	60,8
1908	11,25	6,19	53,6
1909	10,44	5,50	59,9
1910	14,95	7,86	75,9

Die guten Preise für die Baumwolle stärkten die finanzielle Lage der Farmer außerordentlich, so daß sie den bisher üblichen eiligen Verkauf der Baumwolle nicht mehr vorzunehmen brauchten[9]). Im Jahre 1902 gründeten die sich nun ihrer Macht bewußt gewordenen Farmer die „Farmers Educational and Cooperation Union", der 1905 die „Southern Cotton Association" folgte. Durch Schaffung von Verkaufsbüros und Lagerhäusern, sowie durch die hiermit ermöglichte Finanzorganisation wurde versucht, die Baumwolle nur in den eben benötigten Mengen auf dem Markt erscheinen zu lassen und die Preise hochzuhalten.

Diese Bemühungen der Farmer traten zum ersten Male im Jahre 1905 deutlich hervor, so daß es gelang, die Baumwolle, die im Jahre 1904 im Absinken begriffen war, wieder in die Höhe zu drücken. In diesem Jahr hatte man auch das erstemal eine Verringerung der Anbauflächen beschlossen und unter Handhabung der rigorosesten Mittel durchgeführt. Die Verringerung der Anbauflächen bzw. die Drohung mit derselben wurde in den folgenden Jahren stets mit Erfolg angewandt, versagt aber auch recht häufig, z. B. bei der derzeitigen Überproduktion, die der Weltmarkt, dem als Folge riesengroßer Arbeitslosigkeit 20 000 000 Käufer fehlten, seit 2 Jahren nicht mehr aufnehmen kann.

Man kann also als Zug der Entwicklung feststellen, daß der Baumwollproduzent es mit dem Beginn unseres Jahrhunderts verstanden hat, einen Einfluß auf den Markt seiner Produktion zu gewinnen. Auch die

[8]) Annuaire internationale de statistique Rome 1914.
[9]) Apelt a. a. O.

amerikanische Regierung bemüht sich seit einigen Jahren, durch Aufkauf eines Teiles der Ernte die Baumwollpreise zu stützen.

Das amerikanische Ackerbauamt hat im Laufe der letzten Jahre laufend einen Teil der Überproduktion dem Markt kurz nach der Ernte entnommen, um einen allzu starken Preisdruck zu verhindern. Hierdurch konnten die Preise in gewisser Beziehung etwas stabiler gehalten werden, allerdings konnte der Umfang der Baumwollanpflanzungen durch den gestützten Preis nicht in dem Maß ermäßigt werden, wie es zur Verhinderung eines starken Preisrückganges vielleicht nötig gewesen wäre.

Nicht geringer als der Einfluß der Produzenten und der Regierung ist der Einfluß der amerikanischen Großspekulanten auf den Preis der Baumwolle. Das ist an den bisher genannten Jahresdurchschnittspreisen nicht ersichtlich, vielmehr muß man hierzu die Höchst- und Niedrigstkurse an gewissen Zeitpunkten vergleichen. Den Zeitraum von 1901 bis 1911 wollen wir an der folgenden Aufstellung der Höchst- und Niedrigstkurse der New Yorker, den darauffolgenden Zeitraum von 1912 bis 1921 an der Liverpooler, sowie die Jahre 1927, 1928, 1929 und 1930 an den Notierungen der Bremer Börse zeigen. Wir haben absichtlich alle drei Börsen — übrigens außer New Orleans die bedeutendsten der Welt — gewählt[9a]), um zu zeigen, daß die Macht der amerikanischen Spekulanten nicht allein auf die New Yorker Börse begrenzt ist, vielmehr die sprunghafte Kursentwicklung auf allen Baumwollbörsen völlig gleich ist. Das ist ja auch so selbstverständlich, als alle Baumwollbörsen auf das genaueste die Kursentwicklung der New Yorker Börse mitmachen, wie es sich z. B. an den eben genannten Durchschnittskursen der New Yorker, Liverpooler und Bremer Baumwollbörsen ergibt. Wenn man nämlich die Notierung auf ein Einheitsmaß und eine Valuta umrechnet, ist der Bremer oder Liverpooler Kurs nichts anderes als eben der New Yorker Kurs zuzüglich Fracht (so war z. B. der New Yorker Durchschnittskurs für 1910 14,95 dcts. für 1 engl. Pfund. Für Spesen bis Bremen müssen für 1 engl. Pfund $1^1/_4$ dcts. berechnet werden, so daß sich der Preis auf 14,95 dcts. plus 1,25 dcts. gleich 16,20 dcts. stellt. Nun muß man noch das englische Pfund auf das deutsche Pfund zurechnen. Die Gewichtsdifferenz ist bekanntlich 11%, so daß man dem Preise von 16,20 dcts. noch 1,8 dcts. zusetzen muß. Wir erhalten also für Bremen einen Preis von 18 dcts. für 1 deutsches Pfund = 75,7 Pfg. Der Bremer Durchschnittskurs war genau 75,9 Pfg.).

[9a]) Weitere Börsen von Bedeutung sind Le Havre, Bombay und Osaka.

1. Höchst- und Niedrigstkurse
der New Yorker Baumwollbörse
in dcts. per lb.

Jahr	Niedrigst	Höchst	Unterschied zw. N. u. H. in %
1901	7 13/16	12,—	53,6
1902	8 3/16	9 7/8	20,6
1903	8,85	13,70	54,8
1904	6,85	17,25	131,8
1905	7,—	12,60	80,0
1906	9,60	12,25	27,6
1907	10,60	13,55	27,8
1908	9,—	12,25	36,1
1909	9,25	16,10	74,1
1910	13,60	19,75	45,2
1911	9,20	16,15	75,5

2. Höchst- und Niedrigstkurse
der Liverpooler Baumwollbörse
in dcts. per 1 lb. amer. Middling.

Jahr	Niedrigst	Höchst	Unterschied zw. N. u. H. in %
1912	5,22	7,37	41,2
1913	6,40	7,87	23,0
1914	4,28	7,87	83,8
1915	4,58	7,92	72,9
1916	7,62	12,05	58,1
1917	10,33	22,68	119,5
1918	20,39	25,31	24,1
1919	15,33	26,68	74,0
1920	8,65	30,44	251,9
1921	6,56	14,80	125,6

3. Höchst- und Niedrigstkurse
der Bremer Baumwollbörse
dcts. für 1 lb. midd. universal standard 28 mm staple.

Jahr	Niedrigst	Höchst	Unterschied zw. N. u. H. in % des Niedrigstkurses
1927	13,86	24,27	75,1
1928	19,21	25,05	26,9
1929	18,80	22,59	20,2
1930	9,05	19,14	110,9
1931	6,40	12,53	95,8

An den großen Unterschieden in der Kursbewegung sehen wir, wie groß der Einfluß der Spekulanten sein muß, die es fertigbringen, derartige Kursveränderungen zu veranlassen. Natürlich darf man nicht jede Kursverschiebung den Spekulanten zuschieben. Es gibt sicher eine Reihe anderer Momente, die auf den Kurs Einfluß haben, wie Ernteausfall, Weltvorräte, Ernteschätzungen, Kaufkraft der abnehmenden Industrien; aber diese Momente sind alle nicht so schwerwiegend, daß sie an kurz aufeinanderfolgenden Terminen derartige Kursveränderungen zustande bringen können, wie sie fast in jedem Land an kurz hintereinanderliegenden Börsentagen vorkommen. Die amerikanischen Baumwollspekulanten benutzen diese Momente, und gerade die Art und Weise, wie die amerikanische Spekulation mit diesen natürlichen Elementen der Preisbildung arbeitet, ist das gefährlichste für alle Baumwolle verarbeitenden Industrien.

Es soll nun noch kurz untersucht werden, wie es kommt, daß der Markt der Baumwolle in so großem Maße von der Spekulation beherrscht wird und wie diese Spekulation arbeitet.

Wir haben eben gesehen, daß die Baumwollpreise aller Baumwolle produzierenden Gebiete von den amerikanischen Preisen abhängen. Ferner wird im allgemeinen nur die Baumwolle aus Amerika verschifft, für die sofort Absatz vorhanden ist. Sehr große Lager sind daher in normalen Zeiten an den großen Börsenplätzen bzw. Einfuhrhäfen nicht zur Verfügung. Hierdurch bietet sich zunächst n i c h t die Möglichkeit, durch Arbitrage in großem Umfang auf eine ruhige Entwicklung der Preise hinzuarbeiten. Dazu kommt, daß der Ertrag und damit das Angebot auf den Weltmärkten im wesentlichen von e i n e m Wirtschaftsgebiet abhängig ist.

Während für andere Produkte (z. B. Getreide) bei Mißernten die Produkte anderer Gebiete zum Ausgleich herangezogen werden können, ist bei der Baumwolle die Ernte der südamerikanischen Staaten, als Träger von 75% der auf den Weltmarkt gelangenden Waren, wie eben schon gesagt, allein ausschlaggebend.

Dies ist um so gefährlicher, als die Baumwollpflanze in sehr hohem Maße von der Witterung abhängig und empfindlicher ist als z. B. Weizen, Mais, Tabak oder dgl.

Die Baumwollpflanze, deren Aussaat im Frühjahr und deren Ernte im Herbst stattfindet, kann in keiner Zeit ihres Wachstums Frost vertragen. Sie braucht vielmehr Wärme und gleichmäßige Regenfälle. Auch leidet sie stark unter Insekten, wie wir schon angeführt haben.

Es ist also als Tatsache zu verzeichnen, daß das plötzliche Auftreten von Frost, Trockenheit oder Insektegefahr den dominierenden Teil der Ernte eines der größten Weltverbrauchsgüter beschädigt. Daß

auf diesem Boden der Spekulation weiteste Möglichkeiten gegeben sind, ist wohl selbstverständlich. Hinzu kommt noch der Umstand, daß fast das ganze Jahr hindurch genaue Anhaltspunkte über Anbaufläche, Erntestand usw. fehlen.

Die Berichte, die von privater Seite und auch vom amerikanischen Ackerbauamt gegeben werden, sind außerordentlich ungenau[10]). Gewöhnlich differieren diese Schätzungen nach unten (gegen das tatsächliche Ernteergebnis), da die Gewährsleute in den Baumwollgegenden entweder am Ergebnis interessierte Pflanzer oder aber, da unter Baumwollpflanzern lebend und mit diesen geschäftlich oder gesellschaftlich verbunden, nicht unabhängig genug sind, um eine von Interesse unbeeinflußte Meldung bzw. Schätzung zu machen. Um ein Bild über die Größe der Differenzen zwischen Ernteschätzung und Ergebnis zu geben, sei gesagt, daß z. B. im Jahre 1908 die Ernte um ca. ½ Million Ballen größer war als die Dezemberschätzung des Ackerbauamtes. 1909 war die Differenz 400 000 Ballen, 1910 600 000, 1911 1 300 000 Ballen, 1928 380 000, 1929 460 000 Ballen[11]).

In den letzten Jahren wird in Lancashire, dem Zentrum der englischen Baumwollindustrie, sehr stark Propaganda dafür gemacht, evtl. mit anderen Baumwollverarbeitern einen eigenen Schätzungsdienst aufzuziehen und sich so vor Überraschungen zu schützen[12]).

Ob ein derartiger Schätzungsdienst aber auf die Kursbildung Einfluß hat, ist noch sehr ungewiß, da an der New Yorker Börse seit vielen Jahren zum Zwecke von Preissteigerungen Ringe, sogenannte corner gebildet werden, die so viel Baumwolle aufkaufen, daß die Preise steigen. Da nun andererseits die Industrie stets Rohstoffe benötigt, um ihre Maschinen in Gang zu halten, wird wohl auch das beste Nachrichtenwesen bei Bildung von Aufkaufkonsortien an den Börsen des Produktionslandes nichts nützen.

Der größte bekanntgewordene Aufkaufsversuch ist der des Spekulanten Sully, unter dessen Führung im Jahre 1903, als eine knappe Ernte gemeldet wurde, fast alle auf den Markt gelangende Baumwolle aufgekauft wurde. Hierdurch wurden in 3 Monaten die Preise ca. 70% in die Höhe gedrückt. Es wurde für Upland middling notiert[13]):

---

[10]) Vgl. M. Schanz a. a. O. S. 233.
[11]) Apelt a. a. O. und Textilzeitung Jahrg. 1928 u. 1929.
[12]) Textilzeitung Jahrg. 1929.
[13]) Apelt a. a. O.

	New York dcts.	Liverpool d	Bremen Pfg.
am 1. 11. 1903	10,15	5,78	$54^3/_4$
„ 1. 12. 1903	12,50	6,74	$60^3/_4$
„ 2. 1. 1904	13,20	6,88	$66^3/_4$
„ 2. 2. 1904	17,25	8,96	$85^1/_4$

Die vorgenannten Preise konnten unter großen Kraftanstrengungen bis Ende März 1904 durchgehalten werden; dann stellte sich allerdings heraus, daß die Ernte größer war als man vermutet hatte und daher die Finanzkraft des Sullyschen corner nicht ausreichte. Damit erfolgte der Zusammenbruch des corner und die Preise sanken bis auf 6,85 dcts. in New York. Die Leidtragenden waren die baumwollverarbeitenden Industrien der ganzen Welt, die durch den Zusammenbruch der Preise ungeheure Verluste erlitten hatten. So sollen allein in Deutschland von Industrie und Baumwollhandel im Jahre 1904 über 60 000 000 Mk. an der Sullyschen Cornerbildung verloren worden sein[14]).

Und das war nicht ein einzig dastehendes Ereignis. Wir berichteten schon eben über die englischen Ideen, durch Schaffung eines eigenen Nachrichtendienstes sich vor Spekulationsschaden zu schützen, da man zu häufig Riesenverluste durch amerikanische Preistreibereien hat. Auch wenn man die Bilanzen der großen deutschen Spinnereien und Webereien liest, wird man häufig auf die Mitteilung stoßen, daß durch Fehlspekulationen — die nicht zu vermeiden sind — große Verluste entstehen[15]).

Es ist nicht leicht für die Baumwollindustrien, mit einem derartig labilen Rohstoff zu arbeiten. Und das wird noch dadurch verschlimmert, daß die Händlerschaft (Groß- und Kleinhandel) bei Stürzen der Baumwollpreise sofort mit dem Kauf zurückhält und so nicht nur am Rohmaterial verloren wird, sondern auch noch die Betriebe durch Kurzarbeit usw. unrentabel werden.

Auch kann es vorkommen, daß durch Steigerung der Preise für Rohmaterial bei langfristigen Abschlüssen mit den Abnehmern Verluste entstehen. Hier besteht jedoch die Möglichkeit für die Industrie, sofort bei Abschluß eines großen Lieferungsvertrages die erforderliche Menge Rohmaterial am Terminmarkt einzudecken und sich so für das Geschäft die erforderliche sichere Rohmaterialbasis zu schaffen.

---

[14]) Lochmüller, Zur Entwicklung der Baumwollindustrien in Deutschland, Jena 1906.

[15]) Textilzeitung 1931.

Abschließend wäre aber zu bemerken und festzustellen:

1. Die Baumwolle als wichtigster Rohstoff der gesamten Textilindustrie ist in ihrer Preisgestaltung von deutscher Initiative gar nicht oder nur indirekt abhängig. 2. Der Markt der Baumwolle ist einer der unruhigsten Märkte, die wir kennen. Die Veränderung der Preise ist in kurzen Zeitspannen außerordentlich groß und steht zu gewissen Zeiten fast völlig unter dem Einfluß der amerikanischen Interessenten.

Der größte Zweig der deutschen Textilindustrie ist also in seinem Rohstoffbezug außerordentlich ungünstig gelagert.

Daß sich auch der Preis der Fertigfabrikate den Kursnotierungen anschließt, ist wohl selbstverständlich, und zwar ist dabei folgende ebenfalls wohl selbstverständliche Gesetzmäßigkeit festzustellen. Je weniger Veredelungsphasen ein Produkt durchgemacht hat, um so unmittelbarer wirkt der Rohstoffpreis bei sonst stabil bleibenden Produktionskosten ein und umgekehrt, je mehr Veredelungsphasen ein Rohstoff mitgemacht hat, um so weniger groß ist die Preisveränderung bei Preisveränderungen des Rohstoffes.

Wir wollen das nicht nur an einer Tabelle zeigen, die die Preise von Rohbaumwolle, Baumwollgarnen und Kretonne im Jahre 1930 und deren Veränderungen vergleicht, sondern auch theoretisch erklären.

So kostet z. B. zur Zeit der Niederschrift dieser Ausführungen (Februar 1931) 1 m Rohnessel in Rheine[16]), der Zentrale der westfälischen Rohweberei, ca. 7 dcts. Angenommen, dieser Preis würde sich je zur Hälfte aus Kosten für die Rohbaumwolle, sowie zur anderen Hälfte aus Kosten für Spinnen, Weben, Kapitalverzinsung, Amortisation, Kraft u. dgl. zusammensetzen. Würde nun die Baumwolle, die zur Zeit auf ca. 11 dcts. in Bremen steht, auf 16,5 dcts. in Bremen steigen, so würde ja, da die anderen Kosten relativ stabil sind, nur der Anteil des Rohmaterials teurer werden. Der Nessel würde dann, wenn man einmal von Einwirkungen des Marktes, Veränderung der Löhne usw. absieht, sich wie folgt errechnen:

Ursprünglicher Preis:

3,5 dcts. für Baumwolle + 3,5 dcts. für Veredelung = 7 dcts.

Heutiger Preis:

3,5 + 1,75 „ „ + 3,5 „ „ „ = 8,75 „

Bei einer Steigerung des Rohmaterials von 50% würde also der Gewebepreis um nur 25% gestiegen sein.

Hätte man nun aus unserm Kretonne Linon ausrüsten lassen, so würden zu beiden Preisen jedesmal ca. 2 dcts. (8,4 Pfg. ./. 5% Treurabatt + Fracht zur Bleicherei) Ausrüstungskosten kommen.

[16]) bei einem Spinnweber, der spinnt und webt.

Der Linon würde also

bei einem Kurs von 11 dcts. 9 dcts. kosten
„ „ „ „ 16,5 „ 10,75 „ „

Wir hätten dann hier nur eine Preiserhöhung von ca. 19,33%.

Bei einer Steigerung des Rohstoffes von 50% würde also ein Rohgewebe ca. 25%, ein gebleichtes Gewebe ca. 19,33% teurer, vorausgesetzt, daß der angenommene Prozentsatz von 50% Anteil des Rohstoffes am Rohgewebe stimmt[17]). Zum Beweis für die Richtigkeit der oben behaupteten Gesetzmäßigkeit wollen wir noch einen Vergleich im Jahre 1930 tatsächlich erfolgter Veränderungen anstellen. Wir benutzen hier die im „Wirtschaftsdienst" veröffentlichten Wirtschaftszahlen für das Jahr 1930.

Monatsdurchschnittspreis im Jahre 1930.

	Januar	Dezember	Preisabschlag in Prozent von Januarpreisen
Baumwolle midd. Bremen per lb.	18,76	10,86	42,12
Baumwollgarn Nr. 20 per kg in Stuttgart	2,82	1,80	36,15
Rohcretonne 16/16 20/20 86 cm breit per m in Stuttgart . .	0,52	0,35	32,6

Wir sehen also aus den vorstehenden Preisveränderungen, daß unsere Behauptung stimmt. Hierbei ist zu beachten, daß es sich bei Kretonne z. B. um ein Produkt handelt, das dem Rohstoff sehr nahesteht. Schon bei Hemdentuch, dessen Ausrüstungskosten, oder bei Fahnentuch, dessen Farbkosten das ganze Jahr 1930 nach den Preislisten des „Verbandes der deutschen Veredelungsanstalten" in Leipzig stabil blieben, würden viel höhere prozentuale Unterschiede bemerkbar werden.

Nach diesen Ausführungen können wir wohl noch auf einen Unterschied hinweisen, der wohl auch von ziemlicher Bedeutung ist.

Die Margen (Bruttodifferenz zwischen zwei Fabrikaten, deren eines Ausgangsprodukt ist), sind nicht immer gleich. So ist z. B. die Spinnmarge, d. h. die Differenz zwischen 1 kg Rohbaumwolle und 1 kg Garn durchaus variabel. Als Vergleich mögen die nach Großhandelspreisen des „Statistischen Jahrbuches" und nach Zahlen aus dem „Wirtschaftsdienst" erwähnten Spinnmargen dienen.

---

[17]) Zu dieser Annahme bin ich durch Erkundigungen übrigens berechtigt.

Spinnmargen zwischen Upland middling und daraus gesponnenes Garn 20/20 rein amerik.

	1913	1926	1927	1928	1929	1930	
						Januar	Dez.
Baumwollpreis per kg . .	1,29	1,76	1,77	2,01	1,92	1,74	0,91
Garnpreis per kg	1,79	2,77	2,82	2,93	2,78	2,82	1,80
Spinnmarge	0,50	1,01	1,05	0,92	0,86	1,08	0,89

Auch die Webmarge differiert ständig und wird wohl auf die Dauer immer geringer werden, da immer mehr Webereien für Stellungsware sich eigene Spinnereien angliedern und somit den Zwischengewinn des Spinners sparen.

Um zum Schluß noch eine Webmarge zu berechnen und in ihrer Variabilität vorzuführen, sei es erlaubt, aus Garnpreis und Rohgewebe eine Marge zu berechnen. Wir nehmen auch hier wieder 20er Garn und 86 cm Kretonne aus 20er Garn, d. h. Kette und Schuß 20er Garn. Nach Angaben von E. Ilgen[18]) wird für 1 m 86 cm Rohkretonne 16/16 20/20 0,265 Pfd. Garn gebraucht. Hiernach würde sich die Marge per Meter wieder auf Basis der Preisangaben des „Wirtschaftsdienstes" und des „Statist. Jahrb." wie folgt errechnen lassen:

Webmarge für 1 m 86 cm Kretonne 16/16 20/20 süddeutsche Börse Stuttgart.

	1913	1926	1927	1928	1929	1930	
						Januar	Dez.
Garnpreis per kg	1,79	2,77	2,82	2,93	2,78	2,82	1,80
Gewebepreis	0,304	0,51	0,54	0,52	0,49	0,49	0,35
Webmarge pro m in Pfg.	6,33	14,30	16,64	13,18	12,17	11,64	11,15

Wir haben uns nun genügend mit der Baumwolle, deren Preisen sowie der Preisbildung von Baumwollprodukten beschäftigt. Hierbei haben wir unsere Ausführungen etwas länger gemacht, da — besonders für die letzten Ausführungen über Rohmaterial und Gewebepreis — all unsere Ausführungen auch für alle anderen Rohmaterialien und deren Einfluß auf den Gewebepreis zutreffen. Nur kann man hier die Behauptung nicht so gut mit Tatsachenmaterial belegen wie bei der

[18]) Ernst Ilgen, Die Preisentwicklung der Baumwollfabrikate seit 1890, Berlin 1914.

Baumwolle, da als Folge der hohen Fungibilität von Baumwolle, Baumwollgarnen und einzelnen Baumwollgeweben die Berichterstattung ausführlicher und auch wesentlich korrekter ist als bei allen anderen Rohstoffen und den Veredelungsprodukten.

b) Die Wolle.

Während die Baumwolle ein Pflanzenprodukt ist, sehen wir in der Wolle ein tierisches Produkt vor uns. Auch für die Wolle gibt es eine Reihe großer überseeischer Produktionsgebiete, deren Produktion sich wie folgt verteilt:

Weltproduktion der Wolle in 1000 Tonnen[19]).

Jahresdurchschnitt	1909/13	1923	1925	1926	1927	1928
Gesamtweltproduktion . .	1 392,5	1 284,6	1 391,8	1 487,3	1 539,0	1 582,5
Davon: Australien . . .	404,3	430,9	443,4	502,5	522,2	509,1
Südamerika . . .	243,1	231,8	228,2	239,8	241,0	259,0
Südafrika	71,5	85,0	99,8	108,9	108,9	129,4
Großbritannien .	61,7	46,3	48,9	51,2	55,2	54,4
Rußland (UdSSR)	145,0	62,0	118,4	139,9	149,6	158,9
Deutschland . .	19,9	22,2	22,9	19,0	17,7	15,2

Als Exportländer kommen für den Weltmarkt nur Australien, Südamerika und Südafrika in Betracht. Man kann hier nicht, wie bei der Baumwolle, klassifizieren, da jedes Exportgebiet außer hochwertigstem Material auch Mittel- und geringe Qualitäten auf den Weltmarkt bringt. Hierdurch kommt eine Hegemonie für die Preisbildung irgendeines der Ausfuhrgebiete nicht in Frage. Man darf wohl im Gegenteil sagen, daß der Schwerpunkt der Preisbildung bei den Verbrauchern liegt, die fast ganz allein den Preis bestimmen.

Die Organisation des Wollhandels ist auch ganz verschieden von der des Baumwollhandels.

Zunächst wird ein Teil der Produktion im Ursprungsland aufgekauft. Dieser Teil ist zwar nicht allzu groß, da die Organisation des Verkaufs noch in den Kinderschuhen steckt. Speziell in Südamerika ist man mit der Organisation des Wollhandels noch sehr zurück, wogegen es in Südafrika seit 1926 die „Durban Wollbrokers Association" und in Australien als Organisation der Händler den „National Council of Wool Selling Brokers" gibt. Diese Organisationen beaufsichtigen den Ver-

[19]) Statist. Jahrb. für das Deutsche Reich.

kauf an Ort und Stelle sowie die in den Küstenhäfen, z. B. Melbourne und Adelaide, veranstalteten Auktionen, die von den Interessenten der ganzen Welt mit Interesse verfolgt werden.

Der Schwerpunkt der Wollpreisbestimmung, besonders für den europäischen Konsum, liegt jedoch in Europa, und zwar in London. Hier finden jedes Jahr, veranstaltet von wenigen großen Auktionsfirmen, 5—6 Auktionen statt, deren jede ungefähr mit 200 000 Ballen beschickt ist. In den Katalogen der Auktionsfirmen wird über jeden Ballen genau Bericht erstattet, so daß der Käufer, der sich auf diesen Bericht unbedingt verlassen kann, auf die Ballen, die er gebrauchen kann, Gebote abgeben kann. Gewöhnlich werden diese Gebote von den Käufern nicht direkt abgegeben, vielmehr bedient man sich der Kommissionäre als Mittelsleute.

Wir sehen also, der Wollhandel bildet seine Preise nur aus Angebot und Nachfrage; irgendwelche Aufkauftendenzen von interessierten Händlern oder Finanzleuten gibt es kaum. Wohl kommt es vor, daß von seiten der Produzenten ein Teil des Materials auf den Auktionen zurückgezogen wird, wenn die erzielten Preise den Produktionskosten nicht entsprechen und vermutet wird, später andere und bessere Preise erzielen zu können.

Die Klassifizierung der Wolle ist noch sehr im Anfang, was ja bei einem außerordentlich verschieden ausfallenden tierischen Produkt nicht verwunderlich ist. Schon bei einem Tier ist der Wert der verschiedenen Teile des Fließes sehr verschieden. Man bewertet als

Qual. 1 Schulter, Flanke, Hals,
„ 2 Nacken, Rücken, Seiten, Hinterschenkel,
„ 3 Ausschuß von Kehle, Bauch und Füßen.

In Deutschland wird nach der Art der Kräuselung des Haares weiter klassifiziert. So sind z. B. deutsche Nummern in absteigender Güte

aa/aaa	aa	a/aa
A	B	B/C
D	D/E	

Wie wir an der Aufstellung der Weltproduktion gesehen haben, produziert auch Deutschland etwas Wolle. Zur Zeit rechnet man damit, daß etwa der 12.—15. Teil des Verbrauchs in Deutschland von der deutschen Schafzucht geliefert werden kann. Hier ist es vielleicht interessant zu erwähnen, daß Deutschland sich bis ungefähr 1845 mit Wolle selbst versorgen konnte. Es ist wohl selbstverständlich, daß sich dieser kleine Teil des deutschen Wollverbrauchs nach den Preisen der Londoner Auktionen richten muß.

So entspricht beispielsweise der Londoner Durchschnittspreis stets dem deutschen Durchschnittspreis:

	1. 100 kg Schäferwolle in Berlin	2. 100 kg Wolle, Durchschnittspreis von Fred Huth & Cie.[20])
1895	223,— Mk.	11 0/0 Pfd.St.
1900	280,80 „	13 5/0 „
1905	312,50 „	15 8/0 „
1910	336,70 „	16 7/0 „

Auch für Halbfabrikate kann man verfolgen, daß sich die Preise für Wolle deutscher und ausländischer Provenienz stets annähernd die Wage halten. Wir wollen diese Tatsache an Kammzügen[21]) verfolgen[22]).

Jahresdurchschnitt	Kammzüge aus deutscher Wolle, vollschurig A/AA loko, Preis per kg in Mark	Kammzüge aus australischer Wolle, vollschurig A/AA loko, Preis per kg in Mark
1913	5,25	5,65
1924	12,18	13,62
1926	9,53	10,18
1927	10,22	10,42
1928	10,56	10,56
1929	8,54	8,43
1930*)	6,04	6,04

*) Notierung für Mai 1930.

Diese Preisnivellierung wird wohl auch der Grund für den katastrophalen Rückgang der deutschen Schafzucht sein, die — wie folgt — im Laufe von 40 Jahren zurückging.

---

[20]) M. Ed. Mathus, Industrie de laine S. 20.

[21]) Kammzüge sind das Rohmaterial für die Kammgarnspinnerei. Nachdem die Schweißwolle in der Wollwäscherei von Schweiß und andern Unreinlichkeiten gereinigt ist, werden dort durch Kämmen die Grundstoffe für die Kammgarnspinnerei (sog. Kammzüge) von den Grundstoffen für die Streichgarnspinnerei (sog. Kämmlinge) geschieden. Die Kammzüge haben eine größere Stapellänge als die ausgekämmten Kämmlinge. Man kann daher Kammzüge zu dünneren Garnen verspinnen und diesen Kammzügen eine große Drehung und dadurch Festigkeit geben als den aus den Kämmlingen gesponnenen Streichgarnen.

[22]) Nach den Angaben des Statist. Jahrb. Bd. 1913.

Der Schafbestand Deutschlands betrug[23])

Anfang der 60er Jahre	28 016 769	Schafe
1883	19 189 715	„
1907	7 703 710	„
1912	5 800 000	„
1924	4 752 833	„
1929	3 479 876	„

Wenn wir nun zur Bedeutung Deutschlands auf die Gestaltung der Wollpreise kommen, so dürfen wir sagen: auf dem Wollmarkt spielt der deutsche Konsum eine preisbestimmende Rolle. Das ist begreiflich, denn im Durchschnitt wird ungefähr 15% der Australwollen, 20% der La Plata-Wollen und 25% der Kapwollen nach Deutschland verkauft.

Anteil des deutschen Verbrauchs an der Gesamtproduktion in 1000 Tonnen.

	1913		1925		1927		1928	
	Gesamtproduktion	Deutscher Verbrauch	Gesamtproduktion	Deutscher Verbrauch	Gesamtproduktion	Deutscher Verbrauch	Gesamtproduktion	Deutscher Verbrauch
	1	2	1	2	1	2	1	2
Australien u. Neuseeland . . .	404,3	71,9	443,4	54,6	522,2	72,0	509,1	66,6
Südamerika . . .	243,1	54,6	228,2	37,7	241,0	59,6	259,0	49,8
Südafrika	75,5	26,5	99,8	22,9	108,9	33,8	129,4	30,6

Die Preisgestaltung der Wolle war vor dem Weltkrieg bis 1914 viel stetiger und bei weitem nicht so schwankend als die der Baumwolle. Nach den Vierteljahrsheften zur Statistik des Deutschen Reiches 1913 veränderten sich die jährlichen Durchschnittspreise bis 1900 langsam, jedoch ziemlich regelmäßig nach oben. Das möge die beifolgende, den Vierteljahrsheften entnommene Preisaufstellung vergegenwärtigen.

Unter 1 sind hier die Preise für ungewaschene norddeutsche Schäferwolle mittlerer Qualität,

„ 2 die Preise für südamerikanische fabrikgewaschene Wolle ebenfalls mittlerer Qualität angeführt.

---

[23]) Nach den Angaben des Statist. Jahrb. Bd. 1913—1930.

[24]) Ernst Dietel, Die Greizer Wollindustrie 1915 S. 48.

Preise per 100 kg in Mark.

	1893	1894	1895	1896	1897	1898	1899
1	232,2	215,9	223,1	234,9	220,6	234,4	302,9
2	315,3	298,9	274,0	295,2	288,7	313,7	423,0

	1900	1901	1902	1903	1904	1905	1906
1	280,8	231,3	255,8	299,2	297,5	312,5	348,3
2	384,7	302,8	336,9	366,4	376,9	378,8	414,5

	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913
1	350,0	316,3	348,8	336,7	330,0	344,2	369,6
2	437,5	375,9	407,8	434,2	405,8	436,6	445,7

Entsprechend entwickelten sich auch die Garnpreise mit einer gewissen Regelmäßigkeit zunächst bis Ende des 19. Jahrhunderts nach unten und dann stetig in die Höhe, und zwar folgt der Garnpreis — was ja wohl selbstverständlich ist — genau dem Preise für das entsprechende Rohwollmaterial.

Wir haben die unten angeführten Preise nach Preisveröffentlichungen errechnet, die bei Ernst Dietel „Die Greizer Wollindustrie" veröffentlicht sind. Um aber die Marge besser vergleichen zu können, haben wir alle Zahlen in deutscher Währung umgerechnet. Nach Angaben von Dietel[25]) sind die Garne, über die berichtet wird, aus dem beschriebenen Rohmaterial gesponnen. Bei dem Rohmaterial handelt es sich um Austral-Rohwolle A/AA fleeces, per kg fabrikgewaschen, bei dem Garn um Nr. 49 A 1 ebenfalls per kg (siehe Tabelle S. 27).

Die Margen schwanken also in einem Zeitraum von 23 Jahren zwischen 148 Pfg. als Höchst- und 44 Pfg. als Tiefstmarge. Die Verschiedenartigkeit der Konjunkturen scheint sich also besonders bei den Spinnern auszuwirken.

Nun kann man sicher einen Teil der geringen Margen auf die Tatsache zurückführen, daß die Preise der Rohwolle stark gestiegen waren, der Spinner sich günstig eingedeckt hatte und seinen langjährigen Abnehmern einen Teil der Kursgewinne zukommen ließ. Andererseits besteht natürlich auch die umgekehrte Möglichkeit, daß Spinner noch

[25]) Ernst Dietel a. a. O.

Mark per kg.

Jahr u. Monat		Roh-material	Garn	Marge	Jahr u. Monat		Roh-material	Garn	Marge
1890	Januar	5,72	6,75	1,03	1902	Januar	4,40	5,—	0,60
	Juli	4,96	5,75	0,79		Juli	4,60	5,52	0,92
1891	Januar	4,84	5,60	0,76	1903	Januar	5,20	5,85	0,65
	Juli	4,68	5,25	0,57		Juli	5,32	6,10	0,78
1892	Januar	3,92	4,65	0,73	1904	Januar	5,—	5,70	0,70
	Juli	3,92	4,80	0,88		Juli	4,80	5,70	0,90
1893	Januar	3,92	4,85	0,93	1905	Januar	5,12	5,90	0,80
	Juli	3,84	4,85	1,01		Juli	5,44	6,30	0,86
1894	Januar	3,68	4,55	0,87	1906	Januar	5,40	6,40	1,—
	Juli	3,72	4,75	1,03		Juli	5,60	6,90	1,30
1895	Januar	3,12	4,—	0,88	1907	Januar	5,64	6,90	1,26
	Juli	3,44	4,45	1,01		Juli	5,72	7,—	1,24
1896	Januar	3,92	4,85	0,93	1908	Januar	5,40	6,75	1,35
	Juli	3,84	4,90	0,96		Juli	4,72	5,40	0,68
1897	Januar	3,60	4,25	0,65	1909	Januar	5,08	5,90	0,82
	Juli	3,76	4,20	0,44		Juli	5,22	6,70	1,48
1898	Januar	3,84	4,30	0,46	1910	Januar	5,60	6,72	1,12
	Juli	4,08	4,70	0,62		Juli	5,72	6,70	0,98
1899	Januar	4,56	4,90	0,34	1911	Januar	5,28	6,20	0,92
	Juli	5,28	6,28	1,03		Juli	5,44	6,25	0,81
1900	Januar	6,40	7,25	0,85	1912	Januar	5,32	5,80	0,48
	Juli	4,48	5,40	0,92		Juli	5,36	6,05	0,69
1901	Januar	4,12	4,70	0,58	1913	Januar	5,60	6,55	0,95
	Juli	3,92	4,75	0,83		Juli	5,60	6,30	0,70

Lieferungen zu tätigen hatten, für die sie sich nicht eingedeckt hatten, und nun liefen ihnen — um im Fachjargon zu sprechen — die Kurse nach oben davon.

Die relativ ruhige Entwicklung der Wollpreise nahm mit Ausbruch des Krieges ein Ende.

Wir folgen hier den in der Textilzeitung in regelmäßigen Abständen veröffentlichten Indexberechnungen der Weekly Wool Chart (Bradfort). Genau wie bei der Baumwolle steigt der Kurs der Wolle auf ein Vielfaches des Vorkriegsstandes, um dann allmählich in Intervallen abzubröckeln und unter dem Druck der Weltkrise und der allmählich von Jahr zu Jahr wachsenden Überproduktion weit unter dem Preis von 1914 zu sinken, wobei der Sturz im Jahre 1930 besonders schlimm und schmerzlich für Verbraucher und Lagerhalter war.

	Rohwolle	Kamm-züge	Garne	Gruppen-durchschn.
Juli 1914	100	100	100	100
Höchster Nachkriegsstand	368	403	592	450
1920 Jahresdurchschnitt	261	298	451	336
1921 „	99	115	165	126
1922 „	129	138	166	144
1923 „	155	157	176	163
1924 „	198	205	209	204
1925 „	162	163	177	167
1926 „	133	138	155	142
1927 „	140	142	158	147
1928 „	153	158	169	160
1929 „	116	125	143	128
1930 „	75	84	107	88
1930*) „	53	64	85	67
1931*) Januar Monatsdurchschnitt	51	63	86	67
1931*) Dezember Monatsdurchschn.	41	50	65	52

*) Auf Goldbasis umgerechnet.

Besonders beachtlich ist der Sturz im Jahre 1921, in dem die Rohmaterialien um weit über die Hälfte, die Fertigfabrikate fast um $^2/_3$ ihres Wertes im Jahre 1920 billiger wurden. Dasselbe wiederholt sich wieder im Jahre 1930.

Vergleicht man nun noch den Dezember 1929 mit den gleichen Monaten 1930 und 1931, so ist das Bild des Sturzes in den Jahren 1930 und 1931 noch schlimmer, als es in der Tabelle aussieht.

	Rohwolle	Kammzüge	Garne	Gruppen-durchschnitt
Dezember 1929 . .	95	103	125	108
„ 1930 . .	58	66	90	71
„ 1931*) .	41	50	65	52

*) Auf Goldbasis umgerechnet.

Allerdings sieht man hier, wie die relative Stabilität der Verarbeitungskosten wie Chemikalien, Löhne, Kraft usw. als Bremse wirkt, denn Garne fallen im Jahre 1930 nur um knapp 30%, während im gleichen Zeitraum die Rohwolle um 40% fällt[26]).

[26]) Im Jahre 1931 ist allerdings die Beobachtung, daß die Rohmaterialien schneller fallen als die Halbfabrikate, für Halbfabrikate nicht zu machen, wenn

Noch eins kann man an der großen Indextabelle feststellen, nämlich den Einfluß Deutschlands als Käufer auf dem Markt. Im Jahre 1924, in dem Deutschland wieder stärker auf dem Markt als Käufer auftritt, können die Preise durchweg um 20% anziehen; ein Beweis, daß der von uns behauptete Einfluß Deutschlands tatsächlich vorhanden ist.

Über die Wollpreise in Deutschland orientiert die folgende Preisaufstellung der Vereinigung des Wollhandels Leipzig.

Wollpreise in Leipzig (Mark pro kg).

	1913	Ende 1930	Ende 1931
Fabrikgewaschene deutsche Schurwolle	—	3,37	3,45
Mittlere gewaschene Kapwolle . .	4,60	3,47	3,19
Kammzug Austr. A/AA	5,65	4,96	4,47
Kammzug B. Aires D I	3,65	2,62	2,51

c) Die Seide.

Die Seide steht wertmäßig an dritter Stelle unter den angeführten Rohstoffen der textilen Industrie. Auch sie ist — wie die eben behandelte Wolle — ein tierisches Produkt.

Die Seide wird erzeugt vom Maulbeerspinner, und zwar ist sie das hart gewordene Sekret, das der Maulbeerspinner bei der Bildung der Puppenhülle in seiner Spinndrüse erzeugt. Die Seide ist also nichts anderes als die Schutzhülle der sich im Umwandlungsprozeß zum Schmetterling befindlichen Raupe[27]).

---

man die auf Gold umgerechneten Monatsdurchschnitte für die Monate Januar und Dezember 1931 betrachtet. Hier hat sich das Rohmaterial im Preis besser gehalten als die Löhne, die trotz der Entwertung des englischen Pfundes auf 14,50 Mk., also um 25% am 31. 12. 1931 in ihrer nominellen Höhe kaum 10% über den Stand am Anfang des Jahres aufweisen. Das geht aus dem folgenden Auszug des Bradforder Wollindexes hervor, der ohne Berücksichtigung der Pfundentwertung aufgestellt ist.

	Rohwolle	Kammzüge	Garne
Januar 1931 . . .	51	63	86
Dezember 1931 . .	59	71	94

[27]) Im Handel befindet sich auch das entsprechende Sekret des Eichenspinners. Dasselbe hat ähnliche Eigenschaften wie das des Maulbeerspinners, nur ist der Faden ziemlich dunkel und weit dicker. Die Seide des Eichenspinners wird als Tussahseide bezeichnet und wird entweder rohfarbig oder in dunklen Farben verarbeitet.

Nachdem der Verpuppungsprozeß beendet wird, tötet man die Raupe durch heiße Luft und kocht den Kokon (die Hülle) aus, um den Leim (Seritin), der die Hülle zusammenhält, zu lösen. Hierauf wird der Seidenfaden abgewickelt und sofort verbunden und versponnen und mit mehreren anderen Fäden neu gehaspelt. Den so entstandenen Faden nennt man Grège.

Durch starke Verzwirnung mehrerer Grègefäden unter starker Drehung entsteht der sogenannte Organsinfaden, der bei der Weberei als Kette benutzt wird. Weniger stark gezwirnt nennt man die aus Grège gewonnenen Fäden Trame, die als Schußmaterial benutzt werden. Bei der Abwicklung des Kokons sind nicht alle Fäden zu verwenden. Besonders am Anfang und am Ende des Kokons sind die Fäden häufig zerrissen. Dieses und anderes Abfallmaterial — also kurze Fäden sowie zerstörte Kokons bereits ausgeschlüpfter Schmetterlinge — wird gefault, gekämmt und neu versponnen; das entstehende Gespinst wird Schappe oder Florett genannt und ist ein billigeres Material als die hochwertigen Organsin- und Tramegarne.

Auch an der Produktion von Rohseide hat Deutschland keinen Anteil. Es war zwar — speziell in den Glanzzeiten des Merkantilismus — häufig versucht worden, durch Anpflanzung des Maulbeerbaums die Seidenraupe auch in Deutschland heimisch zu machen[28]). Aber letzten Endes haben alle diese Versuche, die speziell in Westdeutschland am Niederrhein gemacht wurden, kein einigermaßen rentables Resultat. Der Maulbeerbaum oder der Maulbeerspinner braucht scheinbar wärmere klimatische Verhältnisse als Deutschland bieten kann, und so werden wir wohl auf die Produktion von Rohseide endgültig verzichten müssen.

---

[28]) Besonders waren es die Länder Bayern, Sachsen und Preußen, deren Herrscher mit großen Geldmitteln die Seidenraupe heimisch machen wollten. So soll Bayern um 1780 4 Mill. Maulbeerbäume, Preußen etwa 3 Mill. Maulbeerbäume gehabt haben. Unter Friedrich dem Großen wurde in Potsdam 1767 eine „Tirageanstalt" zum Spinnen der Kokons, ein „Backofen" zum Töten der Kokons, ein „Filatorium" zum „Moulinieren", d. h. Zwirnen der Seide, und eine Anzahl „Wickelbänke" zum Abhaspeln der Kokons errichtet. Aber trotz der Anstrengungen gelang es im besten Jahre 1784, nur 13 000 Pfund Seide in ganz Preußen zu gewinnen. Die Kosten waren zu groß, um auf die Dauer konkurrenzfähig zu sein, und so verschwanden mit dem Merkantilismus auch die Versuche der Seidengewinnung. Man kann eben die klimatischen Vorbedingungen und die nötigen Feuchtigkeitsgrade nicht mit gutem Willen ersetzen, höchstens mit technischen Mitteln, die zu teuer sind, um eine Rentabilität zu gewährleisten.

Weltproduktion von Rohseide in 1000 kg[29]).

Durchschnitt	Europa ohne Levante			Levante und Zentralasien*)	Ostasien			Gesamtproduktion
	Insges.	davon Italien	davon Frankr.		Insges.	davon Japan	davon China	
1891/95	5518	—	—	1107	8 670	—	—	15 295
1906	5748	—	—	3624	12 541	—	—	20 913
1910	4705	3947	320	2695	16 950	8 890	7845	24 350
1913	3972	3540	350	2588	20 760	12 120	8515	27 320
1925	4740	4380	260	1145	34 790	25 845	8885	40 675
1926	4180	3855	240	1070	38 890	30 025	8775	44 140
1927	5005	4627	295	1040	40 025	31 225	8660	46 070
1928	5120	4836	205	1140	42 925	33 600	9215	49 185
1929	5100	4830	195	1180	39 137	29 500	9552	45 417

*) Diese Produktion wird selbst verbraucht und erscheint nicht auf dem Weltmarkt.

Nach Angaben des „Wirtschaftsdienstes“[30]) erhöhte sich die Seidenernte im Jahre 1930 noch um ca. 8% und sank dann im Juli 1931 schätzungsweise auf 65% der Jahresproduktion von 1929[31]).

Wenn wir nun die Zahlen über die Produktionsgröße betrachten, fällt uns auf, daß in Europa Italien mit seiner Produktion dominiert, während trotz der enormen Entwicklung der Gesamtproduktion Frankreichs Produktion von Jahr zu Jahr abnimmt. Aber auch die italienische Produktion hat relativ kaum Fortschritte machen können, denn was spielt eine 20%ige Vergrößerung der Produktion Italiens gegen eine Steigerung um 400% in Ostasien schon für eine Rolle! Und dies noch in einer Zeit, da die Seide nicht mehr — wie vor dem Krieg — Luxusartikel ist, nein, man könnte fast sagen, zu einem Artikel des täglichen Bedarfs weitester Bevölkerungsschichten in allen Kulturstaaten geworden ist, und deren bester Ausdruck wohl die riesige Steigerung der Produktion ist.

Der Schwerpunkt der Rohseidenproduktion liegt in Ostasien, das ungefähr $^3/_4$ der Gesamtproduktion liefert. Von diesem ostasiatischen Anteil an der Weltproduktion liefert wiederum Japan 75%, das damit ungefähr $^2/_3$ der Weltproduktion allein liefert.

Trotzdem liegt wohl der Schwerpunkt der Preisbildung in den Ländern des Absatzes, speziell in Amerika, sowie in Europa an den Plätzen Mailand, Lyon und auch in Crefeld. Auf den europäischen

[29]) Statist. Jahrb. für das Deutsche Reich.
[30]) „Wirtschaftsdienst“ 1930.
[31]) Textilzeitung vom 1. 1. 1932.

Märkten spielt eben das Angebot europäischer Ware eine große Rolle, während die Aufnahmemöglichkeit der amerikanischen Verbraucher, die nur ostasiatische Rohware verarbeiten, auf der anderen Seite den Ausschlag gibt.

Die Preisentwicklung der Seide war vor dem Krieg relativ zu Märkten für Wolle oder gar Baumwolle ruhig. Wie die Preisentwicklung der beiden eben genannten Artikel von 1870 bis 1900 langsam nach unten ging, bröckelten auch die Preise für Seide ganz langsam ab. Bei der Seide fehlt aber die in den Jahren 1900—1914 verzeichnete Aufwärtsbewegung vollkommen. Man vermutet, daß der Grund hierfür der Umstand war, daß sich Verbrauch und Produktion im gleichen Verhältnis und nur recht langsam entwickelten.

Zu bemerken ist hier noch, daß die Preise der einzelnen Plätze, wie etwa New York, Mailand, Lyon und Krefeld stets miteinander korrespondieren, wenn auch ab und zu durch die verschieden plötzliche Nachfrage der Industrien z. B. während der Hochsaison kleine Divergenzen entstehen. Als Beweis für diese Behauptung möge dienen, daß z. B. im Januar 1928 Grège exquis 13/15 je kg folgende Preise hatte:

1. New York . . . . . 49,80 Mk.
2. Lyon . . . . . 49,05 „
3. Mailand . . . . . 49,95 „

oder etwa im Dezember 1930

1. New York . . . . . 22,90 Mk.
2. Lyon . . . . . 24,— „
3. Mailand . . . . . 23,50 „

(Umgerechnet nach Zahlen der „Wirtschaft", Jahr 1928, 1929, 1930.)

Aber nun zurück zu unserer Angabe, daß nach allmählichem Abstieg dem Preis bis um 1900 eine steigende Grundtendenz fast fehlte. Am besten ist das aus der folgenden Tabelle der Crefelder Preise ersichtlich.

Crefelder Durchschnittpreise für ital. Organsin 18/20 loko Crefeld in Mark.

1871/76	92,20	1899	50,30	1907	44,60
1876/80	71,97	1900	47,80	1908	45,60
1881/85	57,56	1901	42,—	1909	47,40
1886/90	52,23	1902	46,—	1910	46,—
1891/95	47,12	1903	50,30	1911	45,50
1896	42,30	1904	42,80	1912	42,80
1897	40,40	1905	45,30	1913	46,80
1898	41,10	1906	49,60		

Wir sehen also, daß die Preise sich kaum verändern konnten, ein Umstand, mit dem auch die Stagnation der europäischen Produktion zusammenhängt.

Auch der Krieg, der — wie fast alle Kriege — das Bedürfnis nach Luxus als Reaktion der von ihm betroffenen leidenden Völker mit sich brachte, vermochte den Preis der Seide nicht im entferntesten so zu steigern wie bei anderen Rohstoffen, z. B. bei der Baumwolle um ca. 200% und der Wolle um ca. 280%. Der Höchststand für ital. Grège in Crefeld war im Durchschnitt des Jahres 1923 78,30 Mk., also ca. 75% über dem Preis der letzten Frühjahre. Wie er sich dann weiter entwickelte, soll folgende Aufstellung zeigen.

Italienische Grège 12/14 per kg in Crefeld loko[32]).

Jahresdurchschnitt	1913	42,42	Jahresdurchschnitt	1927		57,07
November	1923	78,30	„	1928		52,90
Dezember	1923	77,82	„	1929		48,78
Januar	1924	78,81	Januar	1930		44,—
Juli	1924	61,87	März	1930		40,50
Dezember	1924	61,83	Mai	1930		37,50
Jahresdurchschnitt	1924	67,25	September	1930		28,80
Januar	1925	61,16	November	1930	ca.	27,—
Juli	1925	65,22	Dezember	1930	„	27,—
Dezember	1925	68,45	Januar	1931	„	26,80
Jahresdurchschnitt	1925	65,84	Dezember	1931	„	23,—
„	1926	62,59				

[33])

Selbstverständlich haben sich auch die Seidenpreise in Lyon genau so entwickelt wie die Preise in Crefeld. Die angeführten Preise entstammen dem Bulletin de Soie et le Soieries.

Seidenpreise in Lyon am 31. Dezember.

Grègen	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931
Franz. ler ordre 10/16 den. . .	440	370	320	325	285	155	127
Canton fil. petit extra 11/15 den.	325	230	240	242	180	130	115
Organzin							
Franz. Exquis 22/24, 24/26 den.	460	460	360	380	340	215	165
Ital. Extra 19/21, 22/26 den. . .	470	450	350	385	340	215	165

Wir sehen an vorstehenden Notierungen, wie sich die Rohseide langsam den Preisen der letzten Friedensjahre nähert, dann im Krisenjahr

[32]) Statist. Jahrb. für das Deutsche Reich.
[33]) „Wirtschaftsdienst."

1930 auf ca. 60% des Friedenspreises fällt, um dann 1931 um weitere 10% auf die Hälfte des Vorkriegspreises abzusinken. Die Gründe liegen wohl so, daß die größte Produktion von Kokons, die Japan jemals erzeugt hat, nämlich 53,7 Millionen kwan (1 kwan = 3,75 kg) in das Krisenjahr 1930 fiel, in dem sowohl der Absatz nach Europa wie auch der amerikanische Verbrauch das erstemal nach dem Krieg sprunghaft nach unten gingen.

Man darf natürlich auch nicht vergessen, daß auf den Seidenpreis der Preis der Kunstseide, die ja von Jahr zu Jahr vollkommener auf den Markt gebracht wurde, einwirkte, daß nämlich bei zu großem Unterschied zwischen Seiden- und Kunstseidenpreis zuviel Verbraucher zur billigen Kunstseide abwanderten. Auch konnte die Industrie in den letzten Jahren statt minderwertiger Seidenartikel in derselben Preislage kunstseidene Erzeugnisse von hoher Qualität schaffen und so in gleicher Preislage reine Seide verdrängen. Ich denke hier vor allem an die von tschechischen und ungarischen Druckern und Webern im Jahre 1930 zuerst auf den Markt gebrachten Gewebe aus Bemberg-Kunstseide, die z. B. dem in gleicher Preislage liegenden reinseidenen Japon vollkommen den Markt entziehen konnten.

d) Die Kunstseide.

Fast dieselbe Industrie, die in Deutschland Seide verarbeitet, benötigt auch als Rohstoff die Kunstseide. Diese ist ein Produkt der chemischen Großindustrie, das ungefähr seit Beginn des 20. Jahrhunderts auf dem Markt erschien. Wenn auch anfänglich die Kunstseide ein sehr schlechter Ersatz für reine Seide war, so vervollkommnete sich im Laufe der Jahre die Güte des Produkts, so daß die Kunstseide in immer weitere Gebiete einbrach, die vorher der Seide vorbehalten waren. Aber auch der Baumwolle erwuchs in der Kunstseide ein Konkurrent, der diese aus vielen Verbrauchsgebieten herausdrängen sollte. Erinnert sei nur an die Verdrängung der Baumwolle aus dem Verbrauch weiblicher Unterbekleidung, in dem bei städtischer Bevölkerung — soweit nicht Seide verbraucht wird — die Baumwolle fast restlos von der Kunstseide verdrängt wurde. Aber auch auf dem Gebiete der Oberbekleidung nimmt vielfach Kunstseide die Stellung ein, die früher die Baumwolle innehatte, so ist z. B. bedruckter Baumwollmousseline fast völlig von billigen Kunstseidendrucken verdrängt.

Die chemische Produktion kann im Rahmen dieser Abhandlung nicht erklärt werden, doch soll gesagt sein, daß es verschiedene Klassen von Kunstseide gibt, z. B. Azetatseide, Viskoseseide, Kupferseide usw.

Während früher die Kunstseide durch ihren zu hohen Glanz, durch zu wenig große Schmiegsamkeit sowie durch die Unmöglichkeit, sie in so dünnen Fasern herauszubringen wie Seide, gehemmt wurde, sind durch technische Fortschritte alle diese Momente bei guten Kunstseidenqualitäten — wie Bemberg-Kunstseide, Küttner- oder Agfa-Seide — restlos beseitigt, und es ist gelungen, den Kunstseidenfaden so dünn zu produzieren, daß er den Durchmesser reiner Seidenfäden hat.

So sind denn auch Produktion und Verbrauch von Kunstseide in riesenhaftem Tempo gewachsen. Die Produktionskapazität der Kunstseidenindustrie übertrifft seit 1928 die tatsächliche Produktion. Diese dürfte wiederum den Verbrauch übertreffen. Wir werden sehen, daß dieses zu schnelle Wachstum sich hinterher auf die Kunstseidenpreise auswirkt.

Die Weltproduktion in Kunstseide in 1000 kg[34]).

	1913	1921	1923	1925	1927	1929[35])
Gesamtproduktion	16 155	36 170	44 000	89 360	134 600	196 700
davon						
Deutschland	3 500	5 710	5 900	11 790	18 200	25 000
Belgien	2 850	2 850	2 720	5 900	6 123	6 804
Frankreich	2 900	2 850	3 490	10 430	9 525	16 783
Großbritannien	5 205	6 960	7 480	13 610	17 061	24 086
Italien	150	2 850	4 540	12 700	24 406	32 342
Niederlande	—	1 140	1 180	4 080	7 484	9 072
Schweiz	140	860	1 680	2 720	4 690	5 557
U.S.A.	710	10 660	16 060	22 680	34 271	59 568

Wir haben hier wohl eine Entwicklung vor uns, wie sie in der Geschichte der Industrie höchstens noch von der Automobil-Industrie verwirklicht wurde. Bei der Kunstseide haben wir ein Novum zu verzeichnen, da es sich bei der Kunstseide um einen Faserstoff handelt, der in einem außerordentlich großen Umfang in Deutschland selbst hergestellt wird.

	1928	1929	1931
Deutscher Gesamtkonsum in Mill. kg	ca. 18	ca. 23	ca. 28
Einfuhr nach Deutschland	8,57	9,31	11,3
also Inlandabsatz der deutschen Werke . .	9,43	13,69	16,7
Ausfuhr aus Deutschland	5,71	8,33	5,7
also Gesamtabsatz der deutschen Werke .	15,20	22	22,4

[34]) Statist. Jahrb. für das Deutsche Reich 1930/1931.

[35]) Nach Angaben aus „Der deutsche Volkswirt“ vom 4. 3. 1932 betrug die Kunstseiden-Weltproduktion 1930 ebenfalls 200 Millionen kg und stieg 1931 auf 220 Mill. kg.

Wir sehen also, daß im Jahre 1928 die deutsche Kunstseidenindustrie rund 80%, im Jahre 1929 rund 95% des deutschen Verbrauchs herstellte. Tatsächlich wird aber nicht einmal die Hälfte der in Deutschland produzierten Kunstseide in Deutschland selbst verbraucht, da in Deutschland speziell hochwertige Kunstseiden hergestellt werden. Es werden, wie aus der folgenden Aufstellung ersichtlich ist, nach Deutschland billige Kunstseiden eingeführt und dafür teuere deutsche Kunstseiden exportiert.

Die deutsche Kunstseidenindustrie im Jahre 1930[37]).

	Einfuhr			Ausfuhr		
	Menge Mill. kg	Wert Mill. RM.	Preis per kg RM.	Menge Mill. kg	Wert Mill. RM.	Preis per kg RM.
1928	8,57	75,9	8,80	5,71	62,3	11,—
1929	9,31	64,8	7,—	8,33	83,9	10,—
1930	11,62	75,4	6,50	6,48	60,5	9,30
1931	11,30	61,2	5,40	5,67	35,7	6,30

Um nun zur Frage der Preisbildung zu kommen, muß zuerst festgestellt werden, daß die Kunstseidenindustrie wirtschaftlich international verquickt ist. Es bestehen entweder Einflußnahmen untereinander durch Holdinggesellschaften, gemeinsame Neugründungen zwecks Ausnutzung von Patenten, oder direkte Aktienübernahme sowie Preisabreden. Die Preise auf den Märkten wurden wohl bis Ende 1929 durch geheime Abmachungen, sogenannte gentlemen agreements, festgelegt. Die Tatsache ist bekannt und wurde von allen Wirtschaftszeitungen, z. B. Wirtschaftsdienst, Textilzeitung, Berliner Tageblatt, bestätigt; die genaue Regelung ist jedoch unbekannt.

Ab Ende 1929 begannen auf dem Weltmarkt Unterbietungen, deren erste die British Celanese Co. unternahm. Ihr folgten dann die französische Tubice, die englische Courtoulds, die deutsche Glanzstoff- und die holländische Bredagesellschaft.

Vom Weltmarkt abgesondert hat sich der amerikanische Markt, der durch sehr hohe Zollmauern gestützt ist und dessen hohe Preise wohl durch die Höhe der Arbeitslöhne, die in der neuen überall mit gleich modernen Mitteln arbeitenden Kunstseidenindustrie nicht durch technische Mehrleistungen ausgeglichen sind, verursacht wurden.

[36]) „Der deutsche Volkswirt“ 4. Jahrg. Nr. 19 und 6. Jahrg. Nr. 23.
[37]) „Der deutsche Volkswirt“ 5. Jahrg. Nr. 21 und 6. Jahrg. Nr. 23.

Immerhin besteht aber auch die Möglichkeit, daß durch die Zölle ein Teil der Fehlinvestitionen gerettet und verzinst werden soll, bis einmal der Bedarf der Produktion nachgekommen ist[38]).

Die ersten Monate des Jahres 1931 erlebten nach Aufhebung der internationalen Preisabmachungen einen außerordentlich starken Zusammenbruch der Kunstseidenpreise speziell für gute deutsche Qualitäten. Aber auch die billige holländische Kunstseide erlitt einen starken Preisrückgang, so daß trotz guten Kunstseidenabsatzes die Preise für die Industrie außerordentlich gedrückt waren.

Schon im Januar 1931 hatten die Führer der verschiedenen Kunstseidenindustrien auf einer Konferenz in London erneut Fühlung genommen und auch über neue Preisregelungen gesprochen. Das Resultat dieser Besprechungen lag in einem leichten internationalen Anziehen der Kunstseidenpreise ab Juni 1931.

In der Zwischenzeit sind in einzelnen Ländern Kunstseidensyndikate gegründet worden, die als Etappe zu einer internationalen Verständigung der Kunstseidenindustrie gelten. So kam es in Deutschland zur Gründung des Kunstseidensyndikats, in Holland zur Gründung eines Kunstseiden-Verkaufsbüros mit dem Sitz in Arnheim, ferner zur Neugründung von Syndikaten und Verkaufskontoren in Belgien, Italien und Frankreich.

Aber selbst eine völlige Kartellierung der Kunstseidenindustrie könnte nicht einseitig die Preise auf den Weltmärkten festsetzen, denn man darf natürlich die Preisgestaltung der reinen Seide nicht ohne Berücksichtigung lassen. Ein zu kleiner Preisunterschied zwischen Seide und Kunstseide wird stets den Verbrauch der Kunstseide zugunsten der Seide einschränken. Gerade in den letzten Monaten ist diese Tatsache wieder auf dem Textilmarkt in Erscheinung getreten.

Der billige Seidenpreis der letzten Monate hat eine große Anzahl der Fabrikanten veranlaßt, aus ihren Kollektionen kunstseidene Gewebe oder Gewebe, in denen Kunstseide verarbeitet war, zu entfernen. Auch im Detailhandel hat sich nach mir vorliegenden Berichten in den sogenannten Mittelpreislagen der Konsum von der Kunstseide zur billig gewordenen reinen Seide gerichtet.

Zum Schluß wollen wir nun die Entwicklung der Kunstseidenpreise in Deutschland und Frankreich miteinander vergleichen.

---

[38]) Die Kapazität der amerikanischen Kunstseidenindustrie betrug 1930 162 Mill. lbs., der Konsum ungefähr 55% hiervon („Wirtschaftsdienst" Jahrgang 1931, Januarheft.

[39]) Laut Textilzeitung vom 29. 12. 1931 betrug der durchschnittliche Exportpreis für holländische Kunstseide 2,47 Gulden je kg.

Kunstseide in Crefeld 90 denniers Schuß per kg[40]).

1913	Jahresdurchschnitt	14,—
1918	„	50,—
1919	„	50,—[41])
1923	Dezember	18,—
1924	Januar	18,—
	Juli	18,—
1925	Januar	18,—
	Oktober	17,—
1926	Januar	13,50
	Juli	13,50
1927	Januar	13,50
	Juli	14,50
1928	Januar	14,50
	Juli	14,50
1929	Januar	10,50
	Juli	10,50
1930	Januar	10,—
	Juli	10,—

Kunstseide in Lyon I. Quartal 50 denniers in ffrs.

1926	November	140
	Dezember	114
1927	Januar	112
	Dezember	118
1928	Januar	120
	Dezember	116
1929	Januar	114
	Dezember	97
1930	Januar	97
	Juli	92
	Dezember	89

Diese Zahlen sind zum absoluten Preisvergleich ungeeignet, da das in Lyon als Basis notierte Garn von 50 ds. feiner und damit hochwertiger ist als das in Crefeld notierte Garn von 90 ds.

Immerhin sehen wir, wie die allgemeine Tendenz in Lyon der in Crefeld entspricht und auch hier nach Beendigung des gentlemen agreements Januar 1929 der Kunstseidenpreis sprunghaft fällt. Auch ist es interessant, daß z. B. im Juli 1927, der in Crefeld eine Steigerung gegen Januar um 1 Mk. bringt, auch in Lyon der Preis um 4 ffrs. steigt. Wir sehen also, bis 1929 hat das Agreement funktioniert und dann begann das schnelle Abgleiten der Preise, das wohl auch bei Bestehen der Preiskonvention gekommen wäre, da ja auch die Seidenpreise in diesem Jahr um ca. 45% gegen Jahresanfang stürzten, und dieser Sturz den der Kunstseide mit sich bringen mußte.

Zum Schluß kann noch bemerkt werden, daß man über die Kunstseidenpreise relativ zu den Preisen der anderen Rohstoffe wenig orientiert ist. Mit Ausnahme von Crefeld und Lyon wird Kunstseide börsenmäßig nicht gehandelt, vielmehr von den Fabrikanten direkt an die Abnehmer vertrieben und im Preis nach der Höhe des Abnahmequantums gestaffelt. So wird es richtig sein, die Bewegung der Kunstseidenpreise auch am Fertigmaterial festzustellen. Wir haben hierbei einen Artikel

[40]) Statist. Jahrb. für das Deutsche Reich Jahrg. 1923—1930.

[41]) C. Königsberger a. a. O. S. 128. Dieser Preis ist der amtliche Höchstpreis; die Auslandspreise lagen im Jahre 1919 bis 550% über diesen Preisen, die ja für 1918 und 1919 Papiermarkpreise sind.

gewählt, der relativ wenig weiterveredelt ist, nämlich ein kunstseidenes Trikotgewebe. Der Preis hierfür entwickelte sich wie folgt:

1927	Januar	3,25	Mk.	per	Meter
	Juli	3,20	„	„	„
1928	Januar	3,15	„	„	„
	Juli	3,15	„	„	„
1929	Januar	2,90	„	„	„
	Juli	2,85	„	„	„
1930	März	2,50	„	„	„
	Dezember . . .	2,25	„	„	„
1931	März	2,25	„	„	„
	Dezember . . .	2,10	„	„	„

e) Die Jute.

Jute ist ebenfalls ein pflanzliches Produkt, wird jedoch zu eigentlichen Bekleidungszwecken nicht verbraucht. Ungefähr 90% der Juteeinfuhr wird in Deutschland zu Packmaterial (Packjute, Jutesäcke) verarbeitet. Der Rest findet Verwendung in der Teppichindustrie, in der Möbelstoffindustrie und in der — nicht unter die Textilindustrien zählenden — Linoleumindustrie. Die Textilindustrie benutzt Jute nur als Ersatzstoff für Leinen bei billigen Steifleinen, aber auch da nur höchst selten und nur als einen Teil des Gewebes. Man glaubt in Fachkreisen nicht, daß 2% der eingeführten und fabrizierten Juteartikel für Bekleidungszwecke verwendet werden.

Im Gegensatz zu den anderen textilen Rohstoffen (mit Ausnahme der Kunstseide), deren Verbrauch sich bis ins Altertum zurückverfolgen läßt, ist die Jute erst sehr spät zur Verwendung in der Textilindustrie gelangt. Die erste Jute wurde erst knapp vor hundert Jahren in England (Dundee in Schottland) zuerst verarbeitet. In Deutschland wurde erst in den sechziger Jahren mit der Verarbeitung der Jute begonnen.

98% der Weltproduktion der Jute liegt in Britisch-Indien. Man hat wohl auch in China, Südamerika und den U.S.A. Anbauversuche gemacht, die zwar alle gelangen, aber so kostspielig waren, daß an eine Konkurrenzfähigkeit auf dem Weltmarkt nicht zu denken war.

Die Welternte der Jute beträgt ungefähr 15 Millionen Doppelzentner und verteilt sich nach Angabe der Statistischen Jahrbücher wie folgt:

	Durchschn. 1909—1913	1919	1920	1921	1922	1923	1924
Formosa . . .	24	28	23	23	29	33	—
Britisch-Indien	15 281	15 496	10 678	7230	9812	15 243	14 490
Indochina . .	2	—	—	—	—	—	—
Japan	11	13	13	13	10	11	—
Neapel . . .	132	120	169	136	103	105	—

Fast die gesamte Welternte in Jute wird in Britisch-Indien erzeugt. Dementsprechend liegt der Schwerpunkt der Preisbildung bei den indischen Produzenten sowie den englischen Importeuren.

Bei den Verhandlungen des deutschen „Ausschusses zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft", der sich im Jahre 1928 mit der Kartellierung der Juteindustrie befaßte, wurde auf diesen Umstand von industrieller Seite ausdrücklich hingewiesen und erklärt, daß sich wohl auch an diesen Verhältnissen nichts ändern würde, da Deutschland 10—12% der Juteproduktion an Jute verbraucht und auch durch großen Kapitalmangel der Juteindustrie irgendwelche Versuche, die Hegemonie der englisch-indischen Erzeuger und Händler zu brechen, aussichtslos seien[42]).

Zur eigentlichen Preisbildung, die vor dem Krieg — wie wir noch sehen werden — sehr stetig war, ist noch eine interessante Tatsache zu berichten. Im Gegensatz zu allen anderen technischen Rohstoffen, deren Preise sich aus dem Verhältnis zwischen Ernte und Verbrauch, d. h. Kaufkraft der Völker, richtet, folgt die Preisbildung der Jute außer der Ernte nur dem Einfluß der industriellen Konjunkturen, so daß die Preisbildung der Jute sehr oft auch von den Allgemeintendenzen, die doch so ziemlich für alle textilen Rohstoffe bestehen, abgewichen ist.

So ist z. B. die Jute vom Preisrückgang, der alle textilen Rohstoffe in den Jahren 1875—1900 erfaßte, nicht berührt worden.

Das ist aus der folgenden Übersicht, die den Vierteljahrsheften zur Statistik des Deutschen Reiches entnommen ist, ganz klar ersichtlich und hängt mit dem riesenhaften Aufschwung der Industrien und des Welthandels in den betreffenden Jahren zusammen.

---

[42]) Entwicklungslinien der industriellen und gewerblichen Kartellierung, B. S. 101.

Jahresdurchschnitt für Jute pro Tonne in Mark.

	1893	1894	1895	1896	1897	1898	1899
1. Rohjute $R_C F_1$	315	345	271	312	327	302	319
2. „ good 1 nativ . . .	276	271	229	253	232	228	259
3. „ „ 2 „ . . .	252	240	206	221	208	201	239

	1900	1901	1902	1903	1904	1905	1906
1. Rohjute $R_C F_1$	358	367	370	378	380	491	647
2. „ good 1 nativ . . .	304	273	254	281	289	384	513
3. „ „ 2 „ . . .	282	245	232	264	267	362	450

	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913
1. Rohjute $R_C F_1$	777	665	527	488	624	692	780
2. „ good 1 nativ . . .	415	324	277	309	448	476	425
3. „ „ 2 „ . . .	346	271	258	290	407	419	535

Wir sehen also, daß von Anfang an die Steigerung der Jutepreise beginnt und nur jeweils einmal in den Jahren Rückschläge erleidet, in denen die Industrie auch Krisen zu überstehen hatte. Interessant ist hier, daß die Steigerung der besten Qualitäten viel höher ist als die der billigen Qualitäten. Bei der besten Qualität beträgt nämlich ein Vergleich 1893 mit 1913 die Steigerung von ca. 145%, bei den beiden anderen nur 70%. Das ist wohl darauf zurückzuführen, daß aus der ersten Qualität die feineren Gewebe speziell für Säcke angefertigt werden, die besonders begehrt waren.

Nach Beginn des Krieges folgte — da der Welthandel auf das empfindlichste gestört war — ein großer Einbruch der Preise, der die Jute bis auf ca. 20. 0. 0 Pfd.St. herunterdrückte.

Um diesen Preis schwankte die Jute bis gegen 1919, in welchem Jahr in London ein Durchschnittspreis von ca. 25 0/0 notiert wurde. Sofort nach dem Krieg ging dieser Preis wohl auch unter dem Einfluß der kleinen Ernten in den Jahren 1920 und 1921 wieder auf die Vorkriegshöhe von ca. 33—35 Pfd.St.

Die weitere Entwicklung können wir detailliert an der folgenden Aufstellung der Durchschnittspreise in London feststellen.

Wir sehen an der folgenden Tabelle, wie bewegt die Preisgestaltung für Jute nach dem Krieg geworden ist. Auch hier im Jahre 1923 — dem Jahre der Blüte aller europäischen Industrien — ein Rekordpreis, der sich dann trotz gleichbleibender Produktion zunächst für die Jahre 1926/27/28/29 auf der Vorkriegsbasis bewegt, um dann auch 1930 und 1931 den Riesensturz mitzumachen, den alle Rohprodukte mitmachen mußten.

Durchschnittspreise
für Jute (Firstmarks in Pfd.St. je t).

	1923	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931
Januar . .	34,—	28,10	39,80	47,—	32,50	30,70	32,12	26,17	—
Februar .	37,10	25,11	40,—	45,—	30,—	29,—	34,10	26,90	14,87
März . .	32,10	27,10	46,10	41,—	31,10	33,—	33,15	22,15	15,13
April . .	28,50	27,13	47,20	45,—	—	33,10	31,12	24,12	16,15
Mai . . .	27,15	26,12	49,10	39,—	27,15	33,—	30,—	24,10	16,50
Juni . . .	28,—	26,12	45,10	38,—	31,—	33,—	29,10	22,10	16,50
Juli . . .	26,50	28,—	47,10	38,10	32,15	34,18	30,—	19,—	15,52
August .	22,15	32,10	47,—	28,10	35,10	37,70	31,—	18,12	15,25
September	21,50	36,50	47,—	31,18	33,10	33,30	32,60	15,70*)	17,50
Oktober .	—	42,30	52,—	29,10	32,—	32,—	29,10	16,20	18,50
November	24,—	41,15	57,—	31,—	29,12	31,—	27,11	16,20	22,—
Dezember	25,—	38,10	59,50	29,11	31,40	31,19	27,—	15,15	20,34

*) ab September 1931 um ca. 30% entwertetes Pfd.St.

Wenn wir nun noch die Einwirkung der Rohmaterialienpreise auf den Preis der Fertigfabrikate betrachten wollen, wollen wir uns deutschen Verhältnissen zuwenden. Nach Aufstellung der Juteindustriellen vor dem Enqueteausschuß sowie des Statist. Jahrb. für das Deutsche Reich verhielten sich die Preise wie folgt:

	Rohjute Firstmarks Hamburg	Garne*) 3,6 m S ab Werk per 1000 kg	Gewebe Hessian 320*) per 1000 kg ab Werk
1926 Juni	40,—	61,27	69,61
Oktober	29,80	53,92	63,73
1927 Januar	32,—	51,47	64,22
Juni	29,75	49,02	62,50
Oktober	31,—	52,21	64,75
1928 Januar	30,60	49,90	66,73
Juni	33,38	50,49	69,02
Oktober	32,10	50,15	66,57
1929 Januar	33,60	51,03	65,29
Juni	30,60	—	62,45
Oktober	28,50	50,04	60,50
1930 Januar	27,50	48,50	55,70
Mai	25,—	42,50	54,80

*) Großhandelspreise der Interessengemeinschaft deutscher Juteindustrieller.

Auch hier folgt die Preisentwicklung — trotz der später zu besprechenden Kartellierung der deutschen Juteindustrie — völlig dem

Preis der Rohmaterialien. Die Spinnmarge schwankt zwischen 17 und 23 Pfd.St. per 1000 kg, ist also im Verhältnis zur Baumwollindustrie relativ stabil, was man übrigens auch von der Webmarge sagen kann, die zwischen 9½ und 16 Pfd.St. liegt.

f) Der Anteil der Rohprodukte am Endpreis.

Wir haben nun die Preisssentwicklung der textilen Rohstoffe behandelt und konnten feststellen, daß sie alle — mit Ausnahme der Kunstseide und Jute — in den Jahren 1875 bis 1900 Preisrückgänge erlitten, die dann in der Zeit zwischen 1899 und 1914 wieder größtenteils zurückgewonnen wurden.

Dann setzt die Entwicklung unter dem Einfluß der Störungen durch den Weltkrieg ein. Zuerst bis 1923 und 1924 erleben wir stürmische Haussen in allen Rohstoffen, die dann langsam im Laufe der Jahre 1925 bis 1929 abebben und einer stürmischen Baisse in den Jahren 1930 und 1931 Platz machen.

Um nun zur Untersuchung des Anteils des Preises der Rohprodukte am Endpreis der fertigen Waren bei Ablieferung an den Handel zu kommen, soll noch einmal festgestellt werden, was bei der Betrachtung der Baumwollpreise gesagt wurde:

Der Anteil der Rohprodukte sinkt, je weiter die Veredelung fortgeführt wird. Man kann also nicht behaupten, etwa am Baumwollgarn würde der Anteil des Rohprodukts etwa 70% ausmachen. Schon aus dem ganz einfachen Grunde ist dies nicht möglich, weil es viele hunderte von Typen von Baumwollgarn gibt, die sich alle fabrikatorisch außerordentlich unterscheiden. Es spielt z. B. eine Rolle, ob das Garn die Feinheit 20 oder vielleicht die Feinheit 40 hat. Beim letzten gehen also genau doppelt soviel Meter auf 1 kg als bei dem ersteren; daher werden wohl die Spinnkosten 60—70% höher sein als bei der Feinheit 20. Bei den fertigen Garnen für die Buntweberei kommen hier noch die Kosten für die Farben hinzu. Damit ist schon bewiesen, daß schon beim primitivsten Veredelungsprodukt — dem Garn — ein Anteil des Rohmaterials nicht zu berechnen ist.

Was hier in theoretischer Form behauptet wurde, soll an einem praktischen Beispiel erläutert werden, das ich einer süddeutschen Weberei verdanke. Ich sandte dieser Firma einen detaillierten Fragebogen mit der Bitte um Angabe des Verhältnisses zwischen Kosten für Rohmaterial, Löhne, Wärme, Triebkraft. Darauf teilte mir der Leiter des Unternehmens mit, daß er diese Angaben nicht machen könne, da fast jeden Tag und auch noch bei jedem Artikel eine andere Kalkulation zu errechnen sei. Er sandte mir aber zwei Preislisten über

Tischtücher, die für den Januar und den November 1930 Gültigkeit hatten, und teilte mir mit, daß zu einem Tischtuch, das in verschiedener Verarbeitung aufgeführt war, genau dasselbe Rohmaterial benutzt würde. Die Preise variierten wie folgt:

November 1930

Tischtuch 130/160	Schaftmuster	Jaquardmuster
weiß gebleicht	1,80	2,08
weiß mercerisiert . . .	2,12	2,30
farbig	2,10	2,38
farbig mercerisiert . .	2,32	2,60

Januar 1930

weiß gebleicht	2,15	2,48
weiß mercerisiert . . .	2,48	2,68
farbig	2,45	2,75
farbig mercerisiert . .	2,65	2,95

Bei all diesen Tischtüchern ist dasselbe Quantum Rohmaterial enthalten, also einen typischen Anteil kann man, da aber auch alles variabel ist, nicht berechnen. Ob das Garn fein oder grob gesponnen ist, ob es sich um Nessel, Köper, Schaft- oder Jaquardgewebe handelt, ob man nur bleicht, oder färbt, oder mercerisiert, alles ist variabel, und man würde einen großen Fehler begehen, wenn man für den Anteil der Rohstoffe am Endpreis einen durchschnittlichen Prozentsatz angeben würde.

Ich habe aber eine Reihe von Unterlagen von Firmen erhalten, aus denen die dauernde Veränderung des Anteils der Rohmaterialien bei Anfertigung desselben Artikels hervorgeht, aber man darf diese Daten immer nur für den betreffenden Betrieb, den betr. Artikel und den betr. Termin betrachten und nie versuchen, daraus Rückschlüsse auf typische Erscheinungen der Gesamtbranche — wie ich es bei einigen Autoren finden konnte — schließen (siehe Tabelle S. 45).

Bei Betrachtung unserer Unterlagen sehen wir also, wie der Materialanteil, teils Rohmaterial, teils Garn, sich vor dem Krieg ziemlich stabil hält. Die Arbeitslöhne — über die noch ausführlich zu sprechen sein wird — schienen sich wohl im gleichen Verhältnis nach oben zu entwickeln wie die Rohmaterialien. Ab 1924 ist einheitlich eine Ermäßigung des Materialanteils zu verzeichnen, die wohl daher rührt, daß Erhöhungen der Löhne zu gleicher Zeit mit Ermäßigung der Rohmaterialpreise auftreten. Immerhin ist festzustellen, daß alles im Flusse ist und nicht einmal derselbe Betrieb für sein Stammfabrikat —

Anteil des Rohmaterials am Endpreis (Preis beim Übergang an den Handel).

	Dez. 1900	Dez. 1905	Dez. 1913	Dez. 1924	Dez. 1925	Dez. 1926	Dez. 1927	Dez. 1928	Dez. 1929	Jan. 1930	Dez. 1930
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
Schürzenpanama[1]) .	—	—	60	—	—	46	—	—	—	52	44
Kammgarnstoffe[2]) .	—	—	—	65	62	59	58	57	56	55	51
Flanell[3])	61	61	63	70	56	53	59	57	54	54	44
Cretonne[4])	—	—	—	75	76	70	81	80	76	68	62
Baumwollschotten[3])	50	51	50	64	61	59	58	57	57	57	50
Jaquarddecke[3]) . .	—	—	55	—	55	—	—	—	—	50	42
Halblein. Tischdecke	41	42	41,7	50,45	41,4	42,5	46,6	45,25	43	43	39,15

[1]) Angaben einer Spinnerei und Weberei für einen billigen Stapelartikel.
[2]) Kammgarnstoff, reine Wolle, einfarbig.
[3]) Angaben einer Weberei. Als Rohmaterial ist hier Garn aufzufassen, das schon gefärbt ist.
[4]) Angaben einer Weberei. Als Rohmaterial ist hier Garn aufzufassen, das ungefärbt ist.

um solche handelt es sich nämlich — dauernd das gleiche Verhältnis aufweisen und in die Kalkulation einstellen kann. Alle Betriebe[43]) kalkulieren daher für die Fabrikation keinen prozentualen Aufschlag auf das Rohmaterial, wie etwa der Handel, der zu seinen Einkaufspreisen prozentuale Spesenquoten aufkalkuliert!

§ 2.

Die Hauptbearbeitungskosten.

Die wesentlichsten Bearbeitungskosten des Textilgewerbes sind 1. die Löhne, sowie 2. Aufwendungen für Kraft und Wärme, in der Hauptsache die Kohlenpreise. Über die weiteren als Anteil der Bearbeitungskosten zu wertenden Abschreibungen für Maschinen und Gebäude kann der Verfasser — das sei bemerkt — keine Ausführungen machen, da ihm hierzu die nötigen technischen Kenntnisse fehlen.

a) Die Löhne.

Es ist für die Vorkriegszeit sehr schwer, über die Löhne und ihre Veränderungen in der Vorkriegszeit zu schreiben. Tatsächliches und

[43]) von ca. 40 Betrieben nur 2 ausgenommen.

einwandfreies Material steht hier nicht oder nur in geringem Maße zur Verfügung. Ja, es kann auch gar nicht existieren, denn mit dem Prinzip des freien Arbeitsvertrages[1]), das in der Vorkriegszeit herrschend war, war eine schier unübersichtliche statistisch nicht zu erfassende Lage auf dem Lohnmarkt geschaffen worden. Fast jeder Arbeitgeber hatte mit seiner Arbeiterschaft Privatverträge, lohnte nach anderem System und nach anderen Sätzen als seine Kollegen[2]).

Dazu kommt, daß fast jede Fabrik innerhalb ihres Betriebes für die verschiedenen Arbeiter andere Entlöhnungsarten hatte (Akkord, Zeitlohn usw.). Ferner ist es erschwerend, daß 1. keine einheitliche Arbeitszeit bestand, und daß 2. ein Teil der Arbeiter — besonders in Betrieben in ländlicher Gegend — nur unregelmäßig arbeitete, z. B. im Sommer eigenes Land bestellte.

Da also aus vorstehenden Gründen eine Statistik der Löhne mit großen Schwierigkeiten verbunden war und nur bei wenigen Arbeitsgruppen von der „Kommission für Arbeiterstatistik“[3]) erfolgreich durchgeführt war, ist es nicht erstaunlich, daß wir, von kleineren für uns nicht zu verwertenden Spezialstatistiken abgesehen, keine größere statistische Erhebung der Löhne der Textilarbeiter vor dem Kriege besitzen.

Um die Lohnveränderung in den letzten 20 Jahren vor dem Krieg einigermaßen genau darzustellen, sind die Veränderungen des beitragspflichtigen Lohnes der Berufsgenossenschaften berechnet worden, denen die Arbeiterschaft des Textilgewerbes und der Konfektion angehört. Das beitragspflichtige Einkommen deckt sich, soweit der Tagelohn 4 Mk. nicht übersteigt, was fast nie vorkam, ziemlich genau mit dem tatsächlichen Lohn.

Den „Statistischen Jahrbüchern für das Deutsche Reich“ konnte die Mitgliederzahl und das gesamte beitragspflichtige Einkommen sämtlicher Mitglieder der folgenden neun Berufsgenossenschaften entnommen werden, und daraus konnte dann die angeheftete genaue Tabelle der Löhne der einzelnen Berufsgenossenschaften und der Durchschnittslohn der Mitglieder der gesamten Genossenschaften berechnet werden.

Zugrunde gelegt wurden die Angaben folgender Berufsgenossenschaften:

1. Berufsgenossenschaft des eiLnengewerbes, Bielefeld,
2. Norddeutsche Textilberufsgenossenschaft, Berlin,
3. Süddeutsche Textilberufsgenossenschaft, Augsburg,

---

[1]) Es gab 1912 und 1913 zwar Tarifverträge, aber nur für ca. 16 000 Arbeiter (Reichsarbeitsblatt Sonderhefte 7 u. 10).

[2]) Nach Angaben einer sächsischen Handelskammer.

[3]) Diese Statistik erfaßt das Textilgewerbe nicht.

Höhe der durchschnittlich gezahlten Löhne.

	I. Berufsgenossenschaft der Leinengewerbe		II. Norddeutsche Textil-Berufsgenossenschaft		III. Süddeutsche Textil-Berufsgenossenschaft		IV. Schlesische Textil-Berufsgenossenschaft		V. Textil Berufs-Genossensch. Elsaß-Lothringen		VI. Rhein.-Westfäl. Textil-Berufsgenossenschaft		VII. Sächsische Textil-Berufsgenossenschaft		VIII. Seidenindustrie-Berufsgenossenschaft		IX. Bekleidungs-Berufsgenossenschaft		Gesamtzahlen	
	Ungefähre Zahl der Arbeiter	Jahreseinkommen pro Kopf in Mk.	Ungefähre Zahl der Arbeiter	Jahreseinkommen pro Kopf in Mk.	Ungefähre Zahl der Arbeiter	Jahreseinkommen pro Kopf in Mk.	Ungefähre Zahl der Arbeiter	Jahreseinkommen pro Kopf in Mk.	Ungefähre Zahl der Arbeiter	Jahreseinkommen pro Kopf in Mk.	Ungefähre Zahl der Arbeiter	Jahreseinkommen pro Kopf in Mk.	Ungefähre Zahl der Arbeiter	Jahreseinkommen pro Kopf in Mk.	Ungefähre Zahl der Arbeiter	Jahreseinkommen pro Kopf in Mk.	Ungefähre Zahl der Arbeiter	Jahreseinkommen pro Kopf in Mk.	der Beschäftigten	der Jahresdurchschnittseink.
	I.	II.	I.	II.	I.	II.	I.	II.	I.	II.	I.	II.	I.	II.	I.	II.	I.	II.	I.	II.
1893	42 301	558,05	118 063	609,40	84 383	583,90	45 097	444,40	61 210	617,—	114 867	672,40	149 655	600,—	49 493	665,50	109 882	586,40	772 946	600,50
1894	42 144	570,—	114 603	630,—	86 473	583,50	46 496	446,40	61 315	624,80	114 506	666,15	151 463	582,90	46 266	653,80	116 617	571,45	780 303	600,75
1895	43 746	570,05	121 556	627,30	88 750	395,60	47 853	453,80	62 654	630,50	118 448	688,60	168 990	579,—	50 884	698,—	125 246	602,15	828 129	607,—
1896	46 956	562,20	123 585	626,95	93 213	601,10	50 460	460,80	64 184	646,—	123 886	705,37	173 882	599,70	52 971	696,30	135 385	617,45	864 525	620,40
1897	47 470	586,—	121 043	637,05	94 864	604,30	51 198	480,—	64 647	647,—	124 887	708,60	171 453	601,05	54 039	706,—	149 578	629,70	879 779	630,50
1898	49 149	600,90	121 354	644,50	103 363	599,—	52 464	483,10	65 790	655,45	126 863	734,—	174 533	621,50	57 025	728,80	161 785	633,20	712 336	638,08
1899	50 526	627,90	120 256	630,85	102 299	612,60	52 875	494,20	65 184	663,30	129 839	761,90	182 097	626,30	60 362	744,70	173 224	637,60	936 662	652,20
1900	49 963	670,20	118 610	673,38	104 514	624,75	53 918	505,95	63 305	670,—	130 778	776,35	188 841	612,65	60 263	763,65	194 964	621,45	957 099	664,25
1901	49 045	687,30	116 847	694,65	103 777	633,25	58 833	500,30	63 577	682,45	126 567	763,70	187 183	655,15	62 639	770,60	204 856	656,—	968 324	674,50
1902	50 283	680,25	119 519	711,45	103 789	659,—	54 360	510,50	66 209	679,15	128 884	782,15	202 473	654,90	66 543	780,30	207 107	670,—	999 127	686,95
1903	52 037	696,20	121 396	723,15	104 491	678,15	56 238	517,30	66 529	692,20	133 643	798,20	213 460	658,70	67 475	781,80	312 163	744,20	1 028 432	708,30
1904	53 547	704,85	123 089	733,15	104 637	696,90	56 691	523,75	66 836	699,25	135 043	804,45	216 014	678,10	66 733	791,60	229 185	771,50	1 051 775	724,78
1905	56 454	720,35	123 914	744,15	119 161	649,90	58 245	535,75	67 183	700,25	138 622	821,10	225 272	683,25	67 664	822,15	242 112	782,80	1 099 627	726,85
1906	56 824	749,10	126 024	773,65	119 538	690,95	59 389	563,60	66 584	720,50	142 555	851,80	233 952	721,20	70 630	856,70	254 170	813,80	1 127 668	762,60
1907	58 830	783,80	129 199	803,30	125 064	711,90	60 268	580,50	66 061	746,20	145 690	891,70	256 889	721,25	72 032	900,80	267 576	851,75	1 181 609	786,50
1908	59 412	798,15	126 402	810,40	125 221	713,50	58 544	597,50	66 154	759,40	142 152	895,75	243 393	743,75	69 235	881,45	278 866	855,—	1 169 379	797,30
1909	60 709	817,99	131 128	829,60	125 495	768,30	59 398	614,90	68 100	774,40	148 839	912,10	254 805	762,70	72 643	899,50	297 751	960,20	1 218 868	782,20
1910	63 371	826,70	135 136	854,60	133 871	793,60	61 455	644,90	69 636	772,70	153 532	919,60	262 905	783,30	75 225	932,10	315 953	1038,70	1 271 084	829,75
1911	63 825	842,10	135 184	874,10	133 999	817,70	60 903	648,70	70 334	778,40	153 541	927,10	269 580	795,80	75 489	945,40	332 050	1079,90	1 294 905	838,10
1912	66 933	864,30	138 917	900,10	134 065	875,30	61 760	676,90	71 649	793,—	157 388	953,30	276 771	836,70	76 898	965,50	349 060	1000,40	1 333 431	822,80
1913	68 587	882,50	139 551	917,80	134 011	926,60	93 044	692,40	71 407	814,70	157 888	963,50	275 464	851,—	76 634	977,—	358 879	1017,—	1 345 465	884,40

4. Schlesische Textilberufsgenossenschaft, Breslau,
5. Textilberufsgenossenschaft von Elsaß-Lothringen, Mülhausen,
6. Rhein.-Westfäl. Textilberufsgenossenschaft, M.-Gladbach,
7. Sächsische Textilberufsgenossenschaft, Leipzig,
8. Seidenindustrie-Berufsgenossenschaft, Crefeld,
9. Berufsgenossenschaft des Bekleidungsgewerbes, Berlin.

Leider war es unmöglich, die Lohnhöhe der gelernten und ungelernten, der männlichen und weiblichen Arbeiter gesondert zu errechnen und aufzuführen.

Man kann sich aber aus unserer Tabelle, obgleich, wie eben schon gesagt wurde, die tatsächliche Lohnhöhe sich von der angegebenen etwas unterscheidet, ein recht gutes und genaues Bild von den Verschiebungen der Löhne machen.

Aus meiner Tabelle ist ersichtlich, daß das Durchschnittseinkommen der in der Textilindustrie und im Bekleidungsgewerbe beschäftigten Arbeiter[4]) von 600,50 Mk. im Jahre 1893 auf 884,40 Mk. im Jahre 1913 stieg, das bedeutet eine durchschnittliche Steigerung von 47% des Einkommens von 1893.

Wir haben hier eine ganz eindeutige Entwicklung vor uns, die keinerlei Rückschläge aufweist. Da eine Berechnung der Lebenshaltungskosten für die Vergleichszeit nicht existiert, kann nicht festgestellt werden, ob diese Entwicklung nur der Teuerung folgte und auch eine Erhöhung des Lebensstandards bedeutet. Letzteres ist aber wohl unbedingt anzunehmen.

Über die Lohnentwicklung der Nachkriegszeit liegen bessere Unterlagen vor. Durch die mit der Revolution einsetzende neue Regelung des Lohnwesens, der Tarifverträge, die im Reichsarbeitsgerichtsgesetz vom 23. 12. 1926[5]) und in der Schlichtungsordnung vom 23. 10. 1923[6]) ihren Abschluß fanden, werden Tarifverträge auf Verlangen einer Tarifpartei obligatorisch und können auf Antrag einer der beiden Parteien

---

[4]) Es sei erlaubt, hier auf die große Vermehrung der Arbeiterzahl hinzuweisen. Es wurden 1893 772 946 Arbeiter gegen 1 345 465 im Jahre 1913 beschäftigt, was eine Vermehrung von ca. 90% bedeutet. Wenn man bedenkt, daß die modernen Maschinen eigentlich eine große Ersparnis an Arbeitskräften bedeuten, kann man sich ungefähr den — trotz aller Krisen — riesiggroßen Aufschwung unseres Industriezweiges vorstellen. Ferner sei mir gestattet, hervorzuheben, wie gewaltig sich die Konfektion ausdehnte, die 1893 109 882 Arbeiter gegen 358 879 im Jahre 1913 beschäftigte. Der Zuwachs macht hier ca. 325% des Bestandes von 1893 aus.

[5]) Dersch-Volkmar, Kommentar zum Arbeitsgesetz, Mannheim 1928.

[6]) Dersch-Volkmar, Kommentar zur Schlichtungsordnung, Mannheim 1928.

für verbindlich erklärt werden. Dadurch wird der Tarifvertrag „unabdingbar", d. h. er ist nicht mehr dispositives Recht, sondern zwingendes Recht geworden und kann von keiner der Tarifparteien einseitig vor Ablauf des Tarifvertrages geändert werden. Auch Abreden beider Parteien über die Bezahlung unter Tarif sind nach der Rechtsprechung des Reichsarbeitsgerichtes nur zulässig, wenn der Arbeitnehmer als der schwächere Teil nicht durch die Abhängigkeit vom Arbeitnehmer, die stets als Notlage gewertet wird, zu einer derartigen Regelung des Lohnes unter Tarif gezwungen wurde. Durch die 1920 einsetzende Bewegung, überall Tarifverträge abzuschließen, wurde natürlich die Höhe des Lohnes weitgehend vereinheitlicht und kann daher genau statistisch untersucht und in seiner durchschnittlichen Höhe festgestellt werden.

Während im Jahre 1912 nur 16 000 Arbeitskräfte in der Textilindustrie mit ihren Arbeitgebern Tarifverträge, die vollkommen auf freiem Willen beider Tarifparteien beruhten, abgeschlossen hatten, setzte folgende Entwicklung ein:

Tarifverträge und vom Tarifvertrag erfaßte Arbeitnehmer in der Textil- und Bekleidungsindustrie[7]).

Am	Zahl der Tarifverträge	Zahl der erfaßten Betriebe	Zahl der erfaßten Arbeitnehmer
31. 12. 1912*)	206	577	16 000
31. 12. 1913*)	192	567	16 000
1. 11. 1924	891	78 070	1 835 000
31. 1. 1927	883	66 693	1 391 000
1. 1. 1928	852	72 739	1 386 000
1. 1. 1929	857	78 379	1 351 000

*) nur Textilindustrie; Bekleidungsindustrie war völlig ohne Tarifverträge.

Ein sehr großer Teil der Arbeitskräfte wird nun nach festgelegten Normen bezahlt, so daß eine genaue Ermittlung des Lohnes vorgenommen werden konnte. Die Ermittlungen finden ihren Niederschlag in den Veröffentlichungen über die durchschnittliche Lohnhöhe in „Wirtschaft und Statistik" sowie in den „Statistischen Jahrbüchern für das Deutsche Reich". An Hand der dort veröffentlichten Unterlagen stellen wir die Entwicklung des Lohnes wie folgt zusammen (s. S. 49 oben).

Wir sehen, daß die Steigerung der Löhne ganz langsam vor sich ging. Sie glich sich bei den männlichen gelernten Arbeitskräften lang-

[7]) Reichsarbeitsblatt Sonderheft J 10, 35.47.

Wochendurchschnittslöhne in der Textilindustrie.

	Gelernte Arbeitskräfte		Ungelernte Arbeitskräfte	
	männlich	weiblich	männlich	weiblich
1913	25,04	17,88	19,01	14,10
1924 Januar . . .	20,64	15,84	17,28	12,—
Juli . . .	24,—	18,72	18,68	14,40
1925 Januar . . .	25,93	20,35	21,55	15,94
Juli . . .	28,51	22,77	24,05	17,90
1926 Januar . . .	29,95	23,71	25,10	18,62
Juli . . .	29,95	23,71	25,10	18,62
1927 Januar . . .	31,82	24,72	26,64	19,68
Oktober . . .	33,89	25,10	28,56	20,30
1928 April . . .	36,48	26,64	30,67	21,41
1929 „ . . .	37,56	27,60	31,63	22,27
Oktober . . .	37,82	27,70	31,73	22,37
1930 April . . .	38,06	27,89	31,97	22,51

sam den gestiegenen Lebenshaltungskosten an, die im Durchschnitt April 1930 147% betrugen (Statist. Jahrb. 1930 S. 275). Bei den weiblichen gelernten und ungelernten Arbeitskräften sowie bei den männlichen ungelernten Arbeitskräften war die Steigerung gegen 1913 allerdings erheblich höher. Man muß dabei bedenken, daß durch die höheren Steuern, die erhöhten Beiträge zur Krankenkasse und Invalidenversicherung, sowie durch die neu hinzugekommenen hohen Beiträge zur Arbeitslosenversicherung ein großer Teil dieser Mehrverdienste über die Lebenshaltungskosten hinaus wieder weggesteuert wurden.

Als Fazit unserer Untersuchung über die Lohnhöhe können wir feststellen:

1. Die Löhne stiegen in den letzten 20 Jahren vor Kriegsausbruch um ca. 45%.
2. Nach der Inflation glichen sie sich den gestiegenen Lebenshaltungskosten (auf Basis der Vorkriegslöhne) an; bei gewissen Gruppen wurde allerdings die Steigerung der Lebenshaltungskosten durch die der Löhne übertroffen.

Als sorgfältiger Beobachter aller Momente muß man allerdings hier erwähnen, daß durch rationellere Ausnutzung der Arbeitskraft ein Teil der Steigerung der Löhne sicher wieder wettgemacht wurde, wohingegen in Betracht gezogen werden muß, daß die Vorkriegslöhne — soweit es sich um Stundenlöhne handelt — für eine durchschnittliche 60stündige Arbeitszeit bezahlt wurden, während die Nachkriegslöhne auf durchschnittlich 52stündiger Arbeitszeit pro Woche basieren. Allerdings ist wohl der größte Teil der Arbeiter in Akkord beschäftigt, so daß dieser Umstand keine allzu große Rolle spielt.

Das Jahr 1930 brachte den Höhepunkt für die Lohnsteigerungen mit sich. Von da ab beginnt eine Ermäßigung der Löhne, die mit dem Fallen der Lebenshaltungskosten zusammenhängt. Ihren Abschluß findet diese Lohnsenkung mit den Bestimmungen der 4. Verordnung des Reichspräsidenten zur Sicherung von Wirtschaft und Finanzen und zum Schutze des inneren Friedens vom 8. 12. 1931 (Reichsgesetzblatt 1931 Teil I S. 699—745). Nach den Bestimmungen des 6. Teils dieser Verordnung müssen sämtliche tarifmäßigen Lohn- und Gehaltssätze auf den Tariflohn, der am 10. 1. 1927 galt, mit Wirkung vom 1. 1. 1932 ermäßigt werden.

Wenn wir die eben angeführten Wochendurchschnittslöhne in der Textilindustrie betrachten, bedeutet dieser Lohnabbau eine ungefähr 15—20%ige Ermäßigung gegen den höchsten Lohnstand zu Beginn des Jahres 1930.

b) Kohle.

Als Grundlage für maschinelle Kraft, Wärme und Beleuchtung dient die Kohle, soweit die Industriebetriebe nicht eigene Wasserkräfte zur Verfügung haben. Im allgemeinen ist dies jedoch kaum der Fall; es gibt wenig Betriebe in der Textilindustrie, die über eigene Wasserkraft in ausreichendem Maße verfügen. Auch handelt es sich bei diesen wohl nur um kleinere Betriebe. Die gesamte Textilindustrie verfügt über 1 220 000 PS, davon durch Wind- oder Wassertrieb 118 423 PS [8]). Der überragende Teil der Textilbetriebe, nämlich 91%, benötigt als Kraftquelle die Kohle, aus der dann Dampf oder Elektrizität erzeugt wird.

Die Kohle spielt also im Textilgewerbe eine bedeutende Rolle. Wärme und Dampfkraft, neuerdings elektrische Kraft, sind fast zu jedem technischen Produktionsvorgang im Textilgewerbe nötig, gleichgültig ob es sich um das Waschen und Entfetten des Rohmaterials, um das Spinnen der Garne, um das Weben der Rohgewebe oder um das Färben und Appretieren derselben handelt.

Der Kohlenpreis, der in der letzten Hälfte des vergangenen Jahrhunderts sprunghafte Preisveränderungen nach oben und unten, hervorgerufen durch Überproduktion, Krisen und ausländische Konkurrenz zeigte, kam gegen Ende des Jahrhunderts nach Gründung des Rheinisch-Westfäl. Kohlensyndikats in ruhigere Bahnen. Das Syndikat regelte die Produktion, das heißt es brachte die Produktion in ein richtiges Verhältnis zur Konsumtion, die Preise wurden einheitlich festgesetzt, und so gelang es bald, die Preise langsam in die Höhe zu drücken.

Für die Preisentwicklung der Kohle in der Vorkriegszeit sind hier die Angaben, die Kurt Wiedenfeld in seiner Abhandlung „Das

[8]) Laut Betriebszählung vom 16. 6. 1925.

Rheinisch-Westfäl. Kohlensyndikat" macht, zugrunde gelegt. Für die Zeit nach der Inflation wurden die Richtpreise des Reichskohlenrats angeführt.

Die folgende Tabelle gibt die Richtpreise des Kohlensyndikats, welche, da sich auch der oberschlesische und saarländische Kohlenpreis danach richten mußte, für die Kohlenpreise ganz besonders maßgebend sind.

Die Richtpreise des Rheinisch-Westfäl. Kohlensyndikats sowie des Reichskohlenrats der für die Textilindustrie speziell benötigten Kohlenarten sind aus untenstehender Tabelle zu ersehen.

Richtpreise (im Jahresdurchschnitt) des Rheinisch-Westfäl. Kohlensyndikats[9]) per 1000 kg.

Im Jahre	Magernußkohle	Gasflammstückkohle	Eßnußkohle I	Fettförderkohle	Kokskohle
1893/94	13,—	11,25	12,50	7,—	5,50
94/95	13,—	12,—	12,—	7,50	6,—
95/96	13,—	12,—	12,—	7,50	6,50
96/97	13,50	11,25	12,—	8,30	6,50
97/98	14,—	12,—	13,—	8,60	7,—
98/99	14,—	12,—	13,50	8,60	8,—
99/1900	14,30	12,—	14,75	9,10	8,50
1900/01	15,50	13,50	14,75	11,10	10,50
01/02	16,50	13,50	14,75	11,—	10,—
02/03	16,50	13,50	14,50	9,—	9,50
03/04	15,30	12,50	14,25	9,—	9,50
04/05	15,50	12,50	14,25	9,—	9,50
05/06	15,25	12,25	14,25	9,30	9,50
06/07	16,—	12,50	15,50	10,—	10,50
07/08	17,—	13,50	16,50	11,—	12,25
08/09	17,—	13,50	16,50	11,—	12,25
09/10	17,—	13,50	16,50	10,50	10,25
10/11	17,—	13,50	16,50	10,50	11,25
11/12	17,—	13,25	16,50	10,50	11,25
12/13	17,75	13,50	17,25	11,25	12,—
13/14	17,50	12,50	17,50	12,—	13,25
1924	32,—	19,16	32,—	18,18	20,75
1925	26,88	15,73	26,88	14,98	17,79
1926	27,05	15,63	27,05	14,88	15,98
1927	31,61	15,63	31,61	14,87	15,97
1928	28,68	17,01	28,68	16,20	17,39
1929	29,25	17,70	29,25	16,87	18,10
1930*)	29,25	17,72	29,25	16,89	18,12
1. 1. 1932**)	22,68	14,95	22,68	14,21	15,22

*) 1. 4., später ab 1. 9. um ca 5% ermäßigt.
**) nach der Preisliste des Rheinisch-Westfäl. Kohlensyndikats.

[9]) Statist. Jahrb. für das Deutsche Reich.

Wir sehen auch hier, wie die Preise von 1893 bis 1930 mit geringen Rückschlägen sich langsam erhöhen. Gerade von 1924 bis 1930 finden wir Preiserhöhungen, die bei der Kalkulation schon eine Rolle spielen können.

Auch bei der Kohle sehen wir dann ab 1930 eine Ermäßigung der Preise, die mit den Lohnermäßigungen und dem Streben nach Verbilligung der deutschen Preishöhe zwecks Hebung des Exportes zusammenhängt.

Da ein Teil der sächsischen Industrie in großem Umfang Braunkohlen gebraucht, wollen wir auch noch die Preisentwicklung der Braunkohlen feststellen.

Bei den für die Textilindustrie hauptsächlich benötigten Braunkohlenarten ist folgende Entwicklung festzustellen:

Preise ab Zeche per 1000 kg.

	Briketts für Industriezwecke, Ostelbisches Braunkohlensyndikat	Briketts für Industriezwecke, Mitteldeutsches Braunkohlensyndikat	Feinkohle, Ostelbisches Braunkohlensyndikat	Förderkohle, Mitteldeutsches Braunkohlensyndikat
1913	—	—	2,55	ca. 2,70
1924	11,29	12,43	3,21	3,43
1925	11,54	11,56	3,—	3,25
1926	—	—	3,—	3,25
1927	12,15	12,80	2,47	3,37
1. 4. 1928	12,50	13,40	2,97	3,37
1. 10. 1928	13,—	14,—	2,97	3,37
1. 5. 1929	13,—	14,—	2,97	3,37
1. 9. 1929	13,—	14,—	2,97	3,37
1. 10. 1929	13,—	14,—	2,97	3,37
1. 5. 1930	13,—	14,—	2,97	3,37
1. 9. 1930	13,—	14,—	2,97	3,37
1. 10. 1930*)	13,—	14,—	2,97	3,37

*) ab 1. 1. 1932 um ca. 12% ermäßigt.

Wir sehen, daß die Braunkohle verarbeitende Textilindustrie besser daran ist als die Steinkohlen verbrauchende, da die Preise der Braunkohlen im Vergleich zu Vorkriegszeiten nicht so viel teurer wurden, als dies bei den Preisen für Steinkohlen der Fall ist.

c) Anteil des Lohnes am Endpreis.

Wenn wir uns nun Klarheit verschaffen wollen, wie groß der Anteil der Löhne und sonstigen Bearbeitungskosten am Endprodukt ist, so ist das Gegenteil von dem festzustellen, was bei dem Anteil der Rohmaterialien gesagt wurde. Der Anteil der Löhne am Endprodukt wird um so größer, je weiter der Veredelungsvorgang fortgeschritten ist, denn die gesamten Veredelungskosten sind zum größten Teil Kosten für Löhne und Kraft.

Auch für den Lohnanteil lassen sich Durchschnittswerte nicht angeben, da ja ein an sich vielleicht feststehender Lohnkostensatz dadurch in seiner anteilsmäßigen Höhe am Endprodukt variabel ist, daß die Rohmaterialkosten sich von Tag zu Tag verändern. Die einzige Möglichkeit, über die Lohnhöhe einen festen Anhaltspunkt zu haben, wäre eine Angabe über den Anteil für Lohn und Kraft an der Spinn- oder Webmarge. Hier ist es mir nur gelungen, von je einer Baumwollweberei und einer Juteweberei Unterlagen zu erhalten. Es handelt sich bei beiden um größere Betriebe, doch muß man trotzdem den Wert dieser Angaben nicht überschätzen.

Der Anteil der Löhne[10]) und Kraftkosten an der Spinnmarge beträgt bei Baumwolle 65%, bei Jute 62%. Der Anteil der Löhne und Kraftkosten beträgt an der Webmarge bei der Baumwolle 70%, bei Jute 73%. Man sieht, die Angaben variieren nicht stark, man darf jedoch, das sei noch einmal betont, ihre Bedeutung nicht überschätzen.

Wie bei dem Anteil der Rohmaterialienpreise am Endpreis, ist der Verfasser auch bei dem der Löhne in der Lage, für eine Reihe von Artikeln Angaben über Anteil der Löhne am Preis der Endprodukte zu machen und zu zeigen, wie sie sich entgegengesetzt verändern als die für die gleichen Artikel angegebenen Materialanteile.

Wir müssen daher die auf S. 45 stehende Tabelle mit unserer Tabelle über die Anteile von Lohn und Kraft vergleichen und werden dann sehen, daß beide sich dauernd entgegengesetzt verhalten (siehe Tabelle S. 54).

Besonders interessant an dieser Aufstellung ist die Tatsache, daß im Jahre 1924 überall der Anteil der Löhne am geringsten war. Das hängt einerseits mit der Höhe der Rohmaterialienpreise in diesem Jahre zusammen, andererseits liegen aber auch nach den Ausführungen auf S. 49 die Löhne des Jahres 1924 tatsächlich unter denen des Jahres 1913. Von 1923 bis 1930 ist der Lohnanteil langsam im Steigen begriffen. Das

---

[10]) Auch Löhne für Verwaltung sind zugerechnet.

Anteil der Bearbeitungskosten (Löhne und Kraft) am Endpreis (Preis beim Übergang an den Handel).

	Dez. 1900	Dez. 1905	Dez. 1913	Dez. 1924	Dez. 1925	Dez. 1926	Dez. 1927	Dez. 1928	Dez. 1929	Jan. 1930	Dez. 1930
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
Schürzenpanama .	—	—	30	—	—	44	—	—	—	38	46
Kammgarnstoff .	—	—	—	25	28	31	32	33	34	34,5	39
Flanell	19	19	18	15	16	22	18	19	20	20	24
Cretonne	—	—	—	7	13,2	17,5	16,9	18,6	18,8	18,8	27
Baumwollschotten	40	39	40	26	29	31	32	33	33	33	41
Jaquarddecken*) .	—	—	27	—	28	—	—	—	—	35	40
Halbleinene Tischdecken**)	17,5	18,9	18	15,3	23,6	28,8	29	29,75	33,18	34,18	29,02

*) nur Weblöhne.
**) Weblöhne und Ausrüstung; die Firma rüstet selbst aus.

Jahr 1930 mit seinem rapiden Fall der Rohmaterialien bringt eine starke prozentuale Steigerung des Lohnanteils mit sich. Aber der Ende 1930 einsetzende Abbau der Tarife zeigt sich schon hier, nämlich bei den Kosten für das halbleinene Tischtuch ist der Lohnanteil geringer geworden. Ein Teil dieses Rückganges ist aber auch auf die Umstellung von Zeit- zu Akkordlohn in diesem Betrieb zurückzuführen.

Eine Ergänzung finden die obenstehenden Angaben durch Schätzungen, die im Geschäftsbericht des Verbandes von Arbeitgebern der sächsischen Textilindustrie für 1931 zu finden sind[11]). Hiernach betrug im Jahre 1931 der Lohnanteil am Gestehungspreis bei der

Wirkerei	gegen	16—36%
Teppichweberei	„	19—31%
Möbelstoffweberei . . .	„	12—37%
Baumwollweberei . . .	„	10—33%
Kammgarnspinnerei . .	„	15—45%
Färberei	„	33—54%
Baumwollspinnerei . .	„	20—27%
Roßhaarstoffweberei . .	„	20—35%

Wir sehen also auch hier die hohe Variabilität des Lohnanteils bei relativ gleichartigen Produktionsprozessen, wie z. B. in der Kammgarnspinnerei, bei dem der Lohnanteil zwischen 15 und 45% schwankt.

[11]) Textilzeitung vom 3. 3. 1932.

§ 3.

Standort und Preisgestaltung.

In § 2 haben wir uns mit den Hauptbearbeitungskosten beschäftigt, die bei der Veredelung textiler Rohstoffe entstehen. Es ist daher wohl richtig, hier auch noch zu untersuchen, ob durch die Standorte der Textilindustrie irgendwelcher Einfluß auf die Preisgestaltung ausgeübt wird oder ob vielleicht als Gegenwirkung in den letzten Jahrzehnten eine Wanderung der Textilien bearbeitenden und verarbeitenden Industrien unter dem Gesichtspunkt der Produktionsverbilligung stattgefunden hat.

Wir müssen hier auf die Standorttheorie zurückgreifen und versuchen, die Auswirkungen der in diesen Theorien untersuchten Regelmäßigkeiten auf unseren Industriezweig zu beobachten. Die Theorie vom Standort beschäftigt sich mit der örtlichen Bedingtheit der Industrien und hat alle Erscheinungen zu klären, „die sich aus der örtlichen Gegebenheit von Angebot und Nachfrage im Hinblick auf die mit Raumüberwindung verbundenen Kosten ergeben“ [1]). Die Lehre vom Standort der Industrie bildet jenen Teil der Lehre vom Standort, der sich auf die örtliche Bedingtheit der Verarbeitung, also Umwandlung beweglicher Güter entfernter Ordnung in solche nähere Ordnung bezieht.

Unter Standortfaktoren, die wir in der Folge behandeln werden, versteht man ihrer Art nach scharf abgegrenzte Vorteile, die für eine wirtschaftliche Tätigkeit dann eintreten, wenn sie an einem bestimmten Platz vorgenommen wird. Vorteile sind unter diesem Gesichtspunkt stets Ersparnisse an Kosten im Verhältnis zu einem anderen ungünstig gelagerten Standort der gleichen industriellen Produktion [6]).

Es handelt sich also hier bei unserer Untersuchung darum, ob durch den Standort einer Industrie wirtschaftliche Vorteile erzielt werden, die bei anderen Zweigen derselben Industrie, die an anderen — vielleicht rein zufälligen Standorten liegen — nicht vorhanden sind. Da es sich hierbei um Kostenfaktoren handelt, wird es richtig sein, einmal die Feststellung zu machen, welche Kosten bei der Verarbeitung von Textilien entstehen.

Wir wollen hier dem Lauf des Rohmaterials bis zu seiner Verarbeitung folgen und feststellen, wie dieser vor sich geht, und welche Kostenfaktoren vorhanden sind, auf die der Standort Einfluß haben könnte bzw. deren Standort auf die Preisgestaltung Einfluß gewinnt.

---

[1]) A. Weber, Reine Theorie des Standorts, Tübingen 1909.

[2]) Oskar Engländer, Kritisches und Positives zu einer allgemeinen Lehre vom Standort S. 346 (Z. f. Volkswirtschaft u. Sozialpolitik 1926).

Angenommen, es handele sich um ein aus dem Auslande importiertes zu verarbeitendes Produkt, so wird wohl der erste Kostenfaktor der Transport an den Bearbeitungsort sein. Als weitere Kostenfaktoren werden die Ausgaaben für 1. Kraft und Wärme, 2. für menschliche Arbeitskraft hinzukommen. Wir hätten also als einflußreiche Faktoren für die Wahl des Standortes

1. die Transportkosten des Rohmaterials an den Fabrikationsort,
2. die Transportkosten der Kohle bzw. Elektrizität als Träger von Wärme und Maschinenkraft,
3. die Bedingungen, unter denen menschliche Arbeit zur Verfügung steht, und die Kosten für die Leistung menschlicher Arbeitskräfte am Fabrikationsort

zum Gegenstand unserer Untersuchungen zu machen und festzustellen, welcher dieser Kostenfaktoren wohl der ausschlaggebendste ist;

4. wäre noch auf die Grundrenten als Standortfaktor einzugehen; ferner hätten wir
5. zu untersuchen, wie der Transport zum Verbrauchsort sich gestaltet und ob vielleicht von diesen Kosten auch Auswirkungen auf den Standort der Industrie ausgehen.

Ad. 1. Wir hatten festgestellt, daß der allergrößte Teil der textilen Rohstoffe aus dem Ausland eingeführt wird, als Rohstoffbasis wollen wir daher den Einfuhrhafen betrachten. Es handelt sich bei unserer Untersuchung nur darum, welche Kosten für den Transport von textilen Rohstoffen vom Einfuhrhafen bis zum Fabrikationsort entstehen. Hier darf man wohl folgendes sagen: Je hochwertiger ein Rohstoff ist, desto weniger spielt die Entfernung von der Rohstoffbasis bis zum Weiterverarbeitungsort eine Rolle. Und textile Rohstoffe sind im Verhältnis zum Gewicht außerordentlich hochwertig. Die Reihenfolge des Wertes ist Jute, Baumwolle, Flachs, Kunstseide, Wolle, Seide. In derselben Reihenfolge wird auch die räumliche Entfernung des Verarbeitungsorts nebensächlich. Bei Jute kann immerhin noch eine größere Abhängigkeit festgestellt werden, die sich vielleicht darin ausdrückt, daß die verarbeitende Industrie zum größten Teil in der Nähe der Küste oder an Wasserwegen liegt, deren Frachtlage durch die günstigsten Wasserfrachten günstig ist. So entwickelte sich z. B. die ganz außerhalb des eigentlichen norddeutschen Juteindustriezentrums gelegene Juteindustrie in Landsberg a. d. Warthe sehr gut. Der Begründer hat einmal darauf hingewiesen, daß sein Unternehmen von den Wasserfrachten abhängig sei, indem er darauf hinwies, daß die Differenz zwischen Wasserfracht und Eisenbahnfracht, die sein Unternehmen erspart, größer sei als der ganze Reingewinn. Das hört sich richtig an, ist aber doch nicht von der Bedeutung, die man der Äußerung erst gibt, denn

man muß bedenken, daß der Absatz dieser im Osten gelegenen Fabrik nach dem Osten geht[3]). Falls die Möglichkeit nicht gegeben wäre, Frachtersparnisse durch Wasserwege zu machen, hätte die Fabrik doch bestanden, denn die juteverbrauchende Industrie hätte eben dann die Jutegewebe teurer bezahlen müssen, da man ohne Verpackung schwer seine Erzeugnisse los werden kann. Das beweisen die Jutefabriken in der Gegend von Cassel und Leipzig, die keine billigen Wasserfrachten verzeichnen können und doch Absatz an die benachbarten Industrien haben.

Schon bei der Baumwolle hört der Einfluß der Transportkosten fast auf. Hierauf verweist v. Beckerath in Sax, Die Verkehrsmittel. In dem von v. B. bearbeiteten Teil dieses Werkes „Wandlungen der Wirtschaft im Zeitalter des Eisenbahnwesens" wird darauf hingewiesen, daß der Transport von amerikanischer Baumwolle über 500 km vom Ausgangshafen weg eine Verteuerung von 1,8% des Wertes der Baumwolle ausmacht. Das bedeutet für das Endprodukt von diesen 1,8% nur einen Teil, da ja der Anteil am Rohmaterial nur einen Teil des Preises des Endproduktes ausmacht.

Bei Wolle, Kunstseide und Seide wird diese relative Unabhängigkeit vom Transportweg des Rohmaterials noch größer.

Ad. 2. In der Verarbeitung von Textilien spielt Wärme und Kraft bei weitem nicht die Rolle wie beispielsweise in der Eisenindustrie. Man benötigt zur Herstellung eines Gußeisens dasselbe Quantum Kohle, der Anteil der Kohle ist also sehr bedeutend. In der Textilindustrie liegen die Verhältnisse anders. In der Spinnerei und Weberei spielen die Kosten für Kraft keine sehr große Rolle. Man darf wohl sagen, daß in der Spinnerei und Weberei höchstens 5—7% des Endpreises auf Kraft und Wärme kommen werden. Also auch hier ist die Bedeutung einer Transportkostendifferenz für Kohle nicht so erheblich, daß davon ein Einfluß größerer Bedeutung auf die Preisgestaltung und auf den Standort ausgehen könnte. Wohl kann man sich denken, daß Textilwerke, die über eigene Wasserkräfte verfügen, hierdurch besonders leistungsfähig sind und andere Standortnachteile ausgleichen können.

Ad 3. Der Schwerpunkt der Kostengestaltung liegt in der Textilindustrie bei den Löhnen. Der Schwerpunkt der textilen Standortbildung wird daher auch dort liegen, wo ausreichende, geschulte und nicht zu teure Arbeitskräfte in großem Maße zur Verfügung stehen. Und so sind es wohl auch immer die Gegenden, in denen sich die Textilindustrie zentriert, die diese drei Vorbedingungen erfüllen.

[3]) Laut Bericht der Sachverständigen vor dem Untersuchungsausschuß usw.

Der ideale Standort, an dem sich diese drei Vorbedingungen am besten verwirklichen lassen, ist die Klein- und Mittelstadt.

Die Verteilung
der Textil- und Bekleidungsindustrien auf Stadt und Land 1882, 1895 und 1907 [4]).

	Von 100 hauptberuflich Erwerbstätigen kommen in jeder Gewerbegruppe auf								
	das Land			die Klein- und Mittelstädte			die Großstädte		
	1907	1895	1882	1907	1895	1882	1907	1895	1882
Textilindustrie . .	23,0	28,0	36,0	61,6	60,5	60,6	15,4	11,5	3,4
Bekleidungsgewerbe	23,5	29,6	—	42,5	44,2	—	34,0	26,2	—

Wie wir aus der vorstehenden Aufstellung feststellen können, hat sich von 1882 bis 1907 die Klein- und Mittelstadt als häufigster Standort der Textilindustrie behaupten können. Das flache Land hat in denselben Jahren fast ein Drittel seiner Bedeutung als textilindustrieller Standort verloren, die Großstadt ihren Anteil sehr wesentlich steigern können. Das dürfte wohl damit zusammenhängen, daß bei einigen Zweigen der Textilindustrie der Zusammenhang mit den großen Modezentren von ausschlaggebender Bedeutung ist und als Standortfaktor gravitiert.

Interessante Einzelheiten über diesen Entwicklungsprozeß finden wir in „Der deutsche Industriekörper seit 1860“ [5]), wo wir z. B. für die Stadt Berlin ein enorm starkes Anwachsen der Strickerei und Wirkerei, Häkelei und Stickerei, Spitzenherstellung und Posamentenfabrikation feststellen können, während andererseits die ursprünglich sehr bedeutenden Seiden- und Wollwebereien auf einen Bruchteil ihrer ursprünglichen Bedeutung zurückgehen [6]).

---

[4]) Statistik des Deutschen Reiches Bd. 211 S. 46 ff.

[5]) Otto Schlier, Der deutsche Industriekörper seit 1860, Tübingen 1922.

[6]) Zahl der gewerblichen Arbeiter in Berlin (Schlier):

	1861	1907		1861	1907
Strickerei und Wirkerei .	383	1526	Konfektion	6065	92 000
Häkelei und Stickerei .	829	3030	Putzindustrie . . .	643	8 700
Spitzenherstellung . . .	—	1392	Seidenweberei . .	1696	462
Posamentenfabrikation .	1247	2334	Wollweberei . . .	8966	554
Filzhut- und Mützenmacherei	583	4417	Baumwollweberei .	1803	889

Auch bei der Bekleidungsindustrie scheint der Zusammenhang mit den Modezentren die Voraussetzung für die starke Zunahme der Betriebe in den Großstädten zu sein, denn auch hier ist nach Angaben von Schlier gerade für Berlin, München, Breslau und Stettin eine außerordentliche Entwicklung festzustellen.

Von nicht minderer Bedeutung für die Entwicklung der Bekleidungsindustrie in den Großstädten ist sicher die Tatsache, daß diese Industrien schon seit jeher in äußerst starker Arbeitsteilung betrieben werden und hierfür in den Großstädten allein die nötigen Arbeitskräfte vorzufinden sind.

Ad 4. Wir wollen nun noch den Einfluß untersuchen, den die Grundrente auf die Textilindustrie hat. Hier ist der Einfluß unbedingt zu bejahen. Es wird niemand einfallen, in besonders guter und teurer Lage eine Fabrik zu errichten, vielmehr wird man allgemein bei Städten in Vororten oder nach Möglichkeit in benachbart liegende kleine Ortschaften gehen, um Grund und Boden möglichst billig zu erwerben. Das heißt nun nicht etwa, daß es in Städten auch in guten Lagen keine Textilfabriken gibt, denn es gibt Betriebe, um die ist eben im Laufe der Jahrzehnte ein Flecken gewachsen, und was vorher außerhalb lag, ist jetzt vielleicht Zentrum.

Ad 5. Nun soll noch festgestellt werden, welchen Einfluß auf den Standort die Lage der produzierenden Industrie zum Konsumenten hat. Bei hochwertigen Waren, z. B. Seiden, wird dieser Einfluß sicher ohne jede Bedeutung sein. Wenn die Transportkosten beim Rohmaterial keine große Rolle spielen, so werden sie beim Fertigprodukt doch noch belangloser sein. Ähnlich denkt übrigens auch der Handel, der ja die Transportkosten zu zahlen hat. Selbst bei billigen Artikeln wird vom Handel selten nach dem Gesichtspunkt gekauft: was wird an Transport und Spesen erwachsen. Übrigens ist die Fabrikation der einzelnen Artikel so in gewissen Gegenden spezialisiert, daß der Handel — mangels Angeboten aus anderen Gegenden — selten überhaupt Gelegenheit hat, derartige Betrachtungen anzustellen.

Hier muß man noch die Veredelungsbetriebe im engeren Sinne (Bleichereien, Färbereien usw.) betrachten. Diese sind in ihren Standorten natürlich vollkommen absatzorientiert und entwickelten sich nur dort, wo eine größere Webindustrie sich befindet. Eine Industrie, die sich übrigens auch ganz absatzorientiert entwickelt hat, ist die Kunstseidenindustrie. Diese hatte, da in einer Zeit entstanden, in der man die Bedeutung des Standorts für die Rentabilität einer Industrie schon kannte, wohl am besten die Gelegenheit gehabt, sich den besten Standort — der hier wohl in der Nähe der Holzvorräte, die als Basis zur Verfügung stehen müssen, lag — aussuchen können.

Mit einer einzigen Ausnahme — hierauf hat E. Salin hingewiesen[7]), nämlich der Kunstseidenfabrik E. Küttner in Pirna, sind sämtliche größeren Betriebe absatzorientiert.

Ich möchte diesen Abschnitt nicht schließen, bevor ich noch auf mehrere Tatsachen hingewiesen habe, die zur Beachtung der Standortbildung gehören.

Für die Auswahl des Standortes ist noch vielfach für die Textilindustrie das reichliche Vorkommen sowie die chemische Zusammensetzung des Wassers von Bedeutung. Die Gründe hierfür liegen wohl in der Hauptsache an dem Einfluß, den die Art des Wassers auf den Appret und die Farbe der Gewebe hat. Nähere Einzelheiten müßte aber hier der Chemiker und nicht der Wirtschaftswissenschaftler behandeln.

Ich möchte nun noch zwei weitere Ausnahmen behandeln, die aus dem Rahmen des eben Gesagten herausfallen, nämlich die Industrie der Flachsrösterei sowie der Wollwäscherei. Diese beiden Industrien sind wohl rohstofforientiert. Bei den Wollkämmereien kann man das wohl nicht restlos sagen, da auch einer der größten Betriebe — die Wollwäscherei Döhren — sich absatzorientiert hat. Der Grund für die Rohstofforientierung, nämlich die Anlehnung an den Einfuhrhafen Bremen, kann wohl der sein, daß die Wolle bis zu 60% ihres Eigengewichtes bei der Wäsche verliert und daher die Transportkosten bei der Rohwolle doch eine Rolle spielen.

Die andere rohstofforientierte Industrie ist die Flachsrösterei (Aufbereitung des Strohflachses und Trennung in Abfälle und spinnbare Fasern). Diese Industrie ist völlig rohstofforientiert, da der Preis des Strohflachses — 8—12 Mk. je dz — im Vergleich zu den Transportkosten — für 50 km 47 Pfg., für 300 km 1,78 Mk. — nicht hoch genug ist, um die Tendenz der Rohstofforientierung auszuschalten. Hier haben wir es mit einem völlig rohstofforientierten Zweig der Textilindustrie zu tun, der eine seltene Ausnahme bildet.

§ 4.

Die Beeinflussung der Textilpreisgestaltung durch den Staat und dessen Organe.

1. Preisvorschriften und indirekte Einwirkung auf die Preisgestaltung.

Die Beeinflussung der Preisbildung durch den Staat ist auf zwei Wegen möglich, und zwar 1. durch direkte Preisvorschriften, 2. durch

[7]) E. Salin, Standortverschiebung der deutschen Industrie, Berlin 1929, S. 98 u. 99.

Maßnahmen, die dazu geeignet sind, die Preise zu beeinflussen und zu verändern. Zu den direkten Preisvorschriften wird sich der Staat wohl nur in besonderen Notzeiten entschließen können. Wir haben bei der Textilpreisbildung zwei Gruppen von direkten Preisvorschriften zu verzeichnen, und zwar 1. die Höchstpreis- und Kalkulationsverordnungen, die während der Kriegs- und Inflationszeit in die Preisgestaltung eingriffen, 2. die Vorschriften über die Preissenkung von Markenartikeln, die in der Verordnung über Preisbindungen für Markenwaren vom 16. 1. 1931 ihren Niederschlag finden, ferner die Preissenkungsvorschriften, die in der 4. Notverordnung des Reichspräsidenten zur Sicherung von Wirtschaft und Finanzen und zum Schutz des inneren Friedens vom 8. 12. 193 1(RGBl. 1931 Teil I S. 699—745) enthalten sind.

Bei der ersten Gruppe von Höchstpreis- und Kalkulationsverordnungen handelt es sich zunächst um Vorschriften, die eine übermäßige Teuerung von Textilien im Kriege und in der Inflation verhindern sollten.

Hier ist zu verzeichnen das Gesetz über die Festsetzung von Höchstpreisen vom 4. 8. 1914 (RGBl. 1914 S. 516), auf Grund dessen die Regierung Höchstpreise aus eigener Machtvollkommenheit festsetzen konnte. Von dieser Möglichkeit wurde während des Krieges auch regelmäßig durch die Festsetzung von Höchstpreisen für Wolle, Baumwolle, Flachs und Seide Gebrauch gemacht, und zwar in der Hauptsache, wenn von den Kriegsgesellschaften beschlagnahmte Waren übernommen werden sollten und der Übernahmepreis einheitlich für das ganze Reichsgebiet zu regeln war. Aber auch für Fertigfabrikate wurden Höchstpreise festgesetzt, und zwar in der Hauptsache für Militärtuche.

Von nicht geringerer Bedeutung für die Preisgestaltung war die Bekanntmachung über Preisbeschränkung beim Verkauf von Web-, Strick- und Wirkwaren vom 30. 6. 1916 (RGBl. 1916 S. 214—215). Nach dieser Verordnung durften Web-, Wirk- und Strickwaren zu keinem höherem Preis verkauft werden als dem, welchen der Verkäufer bei Gegenständen gleicher Art vor dem 1. 2. 1916 nachweislich erzielt hatte. Diese Verordnung sollte die Teuerung von Textilien um jeden Preis verhindern, durften doch die Preise vor dem 1. Februar auch dann nicht überschritten werden, wenn der Verkäufer sich die verkauften Waren nur zu höheren Preisen wiederbeschaffen konnte.

Die bedeutendste staatliche Preisvorschrift der Kriegs- und Inflationszeit war die Verordnung gegen Preistreiberei vom 8. 5. 1918 (RGBl. 1918 S. 395), die unter anderem denjenigen wegen übermäßiger Preistreiberei bestrafte, der „vorsätzlich für Gegenstände des täglichen Bedarfs oder des Kriegsbedarfs Preise forderte, die unter Berück-

sichtigung der gesamten Verhältnisse einen übermäßigen Gewinn enthielten".

Diese Preistreibereiverordnung war während der Kriegs- und Inflationszeit von außerordentlich weittragender Bedeutung, da von seiten der Gerichte die Berücksichtigung der Geldentwertung nicht zugelassen wurde, und daher auch der Wiedereinstandspreis nicht als Grundlage des Verkaufspreises kalkuliert werden durfte. Gegen diese Preistreibereiverordnung führten die beteiligten Kreise einen erbitterten Kampf [1]), konnten aber erst im Jahre 1923 bei der neuen Fassung der Preistreibereiverordnung vom 13. 7. 1923 (RGBl. 1923 Teil I S. 706—715) erreichen, daß die Geltentwertung bei der Kalkulation berücksichtigt werden durfte.

Die zweite Gruppe von direkten Preisbeeinflussungen seitens der Regierung ist im Jahre 1931 zu verzeichnen, in dem zur Ankurbelung der darniederliegenden Wirtschaft und zur Aufrechterhaltung der für die deutsche Währung und Zahlungsbilanz notwendigen Exportüberschüsse der Versuch gemacht wurde, gleichzeitig mit einer Lohnsenkung eine Preissenkung im Inland zu erzwingen.

Die erste dieser Maßnahmen, die zur Durchführung des im Programm der Regierung Brüning vorgesehenen Preisabbaues dienen sollte, war die Verordnung vom 16. 1. 1931 über die Preisbindung von Markenwaren (RGBl. 1931 Teil I S. 12). Diese Verordnung bestimmt, daß alle Gruppen von Markenartikeln, bei denen auch alle zum Gebiet der Textilien gehörenden Markenartikel eingruppiert sind, im Preise bis spätestens 1. 7. 1931 um 10% zu senken sind, sofern nicht der Preis, der bei Erscheinen der Verordnung gültig war, 10% unter dem Preis vom 1. 7. 1930 liegt. Wir haben hier einen — abgesehen von Kriegs- und Inflationszeit — einzigartigen Eingriff in die Preisbildung. Bei textilen Markenartikeln ließ sich zwar die Durchführung ohne zu große Härten für die Produzenten ermöglichen, da durch den Preissturz der Rohstoffe die Möglichkeit eines Preisabbaues gegeben war. Die Produzenten anderer Gruppen — z. B. Lebensmittel — wurden stärker betroffen, da in der Spanne 1. 7. 1930—1. 7. 1931 eine Reihe von Zollerhöhungen für den Rohstoffbezug verteuernd wirkten. Ein so schematischer Versuch, die Preisbildung zu beeinflussen, dürfte wohl kaum ein zweites Mal versucht und durchgeführt werden, sofern man nicht die Preisbildung mit innenpolitischen Strömungen (Lohnabbau) gänzlich zusammenkoppeln will.

Von größerer Bedeutung als die Verordnung über die Preissenkung

---

[1]) Zeiler u. Wassermann, Wie soll der Handel kalkulieren? München 1922.

von Markenartikeln sind die Bestimmungen über die Preissenkung in der schon eben zitierten 4. Notverordnung des Reichspräsidenten zur Sicherung von Wirtschaft und Finanzen und zum Schutz des inneren Friedens vom 8. 12. 1931.

Nach dieser Verordnung waren bis zum 1. 1. 1932 alle „gebundenen Preise" um mindestens 10% gegen den Stand vom 1. 6. 1931 zu senken. Als gebundene Preise galten hierbei diejenigen, zu deren Einhaltung die Beteiligten sich durch Verträge für den inländischen Geschäftsverkehr verpflichtet haben, z. B. die Preise der Kartelle und Syndikate in allen Zweigen der Wirtschaft.

Auch die Preise für Markenwaren mußten bis zum 1. 1. 1932 um weitere 10% gegen den Stand vom 30. 6. 1931 gesenkt werden. Während die gebundenen Preise im Textilgewerbe keine allzu große Rolle einnehmen, gibt es im Textilgewerbe außerordentlich viele Markenartikel, die unter diese Verordnung fielen. Erschwerend kommt noch hinzu, daß der Begriff Markenware in der Verordnung außerordentlich weitgehend definiert wurde, und zwar über den Rahmen der eingetragenen Marken hinaus auch auf all die Waren ausgedehnt wurde, die selbst oder deren Umhüllungen mit einem ihre Herkunft bezeichnenden Merkmal versehen sind (Gminder Linnen, Lindener Samt usw.).

Zum Schutze der Bevölkerung gegen Überteuerung von Preisen sowie zur Sicherung des durch Gesetz vorgeschriebenen Preisabbaues bestellte die Reichsregierung einen Reichskommissar für Preisüberwachung. Dieser hatte die Aufgabe, die Preise für alle gebundenen Waren und Markenartikel zu überwachen, ferner die den einzelnen Wirtschaftstufen zufließenden Preisspannen und Zuschläge zu kontrollieren und bei der Feststellung von Überhöhungen für Senkung der Preise und Preisspannen zu sorgen. Die Funktion zur Überwachung der Preisspannen und Zuschläge bedeutet also in der Hauptsache eine Aufsicht über die Preise von Waren, deren Preisbildung sich bisher lediglich durch Angebot und Nachfrage ohne jede private oder behördliche Regelung vollzogen hat. Man kann sich denken, daß das starke Angebot auf dem Textilmarkt schon allein dafür gesorgt hatte, daß die Preise für Textilien keinesfalls überhöht waren und daß auf dem Textilmarkt ein Preiskommissar alles andere als nötig war. So war es denn eine der ersten Amtshandlungen des neu ernannten Preiskommissars, daß er die Preise für Textilien als derartig gesenkt bezeichnete, daß eine weitere Senkung nicht möglich wäre. Er erklärte der Presse laut „Konfektionär" vom 12. 12. 1931: „Es ist auf vielen Gebieten die Preisbasis schon ganz von selbst, natürlichen Gesetzen entsprechend, stark heruntergegangen. Das gilt vorzugsweise für Textilien und Schuhwaren."

Wir verlassen hier das Gebiet der direkten Preisvorschriften und wollen feststellen, wie der Staat auch indirekt auf die Preisbildung einwirkt. Die wichtigste Einwirkung geht hier von der Kaufkraft aus, die durch ihre Gehälter die Beamten des Staates, der Länder und Kommunen haben. Wenn man bedenkt, daß in Deutschland 1930 rund 5 Millionen Menschen von den Bezügen der noch in Dienst befindlichen Reichs-, Staats-, Kommunal-, Post- und Eisenbahnbeamten leben, so kann man sich vorstellen, welchen Einfluß die jeweilige Kaufkraft dieser Beamten auf die Preisbildung ausübt.

Nicht weniger groß ist auch der Einfluß, den der Staat seit der Umwälzung auf die Löhne und damit auch auf die Kaufkraft fast der gesamten Bevölkerung durch den staatlichen Einfluß auf die Lohnbildung durch das Schlichtungswesen ausübt. Im Jahre 1930 wurden unter Mitwirkung der staatlichen Schlichtungsbehörden Tarifverträge für rund 3 Millionen Angestellte und $12^1/_4$ Millionen Arbeiter abgeschlossen bzw. früher vor staatlichen Schlichtungsbehörden abgeschlossene Tarifverträge waren noch gültig.

Hierzu kommt noch der Einfluß auf die Kaufkraft der in ihren Bezügen mittelbar oder unmittelbar abhängigen Pensionäre, Ruhegehaltsbezieher, Rentenbezieher, Arbeitslosen, Bezieher von Krisenunterstützungen und Empfängern von Wohlfahrtsunterstützungen. Der Staat übt also durch die breite Auswirkung seiner Lohnpolitik einen sehr wirksamen Einfluß auf die Kaufkraft, d. h. auf die Nachfrage und damit auch auf die Preise aus.

Nicht weniger wichtig ist auch der Einfluß, den die Steuern auf die Kaufkraft ausüben. Diese fließen zwar in Form von Gehältern und Aufträgen wieder der Wirtschaft zu, trotzdem gehen starke Auswirkungen auf die Kaufkraft je nach der Umlegung der Steuern auf die einzelnen Bevölkerungsschichten aus. So ist bei Massenartikeln für die Höhe der Preise eine Steuer günstig, die größere Schichten wenig erfaßt oder völlig freiläßt und nur kleine Schichten stark erfaßt. Umgekehrt wirken Steuern, die große Bevölkerungsschichten erfassen und kleine Schichten freilassen oder geringer besteuern, auf die Nachfrage und damit auch auf die Preisbildung ungünstig.

Zum Schluß muß man in Betracht ziehen, daß ein großer Teil des Steueraufkommens nicht als Kaufkraft in die deutsche Wirtschaft zurückfließt, vielmehr als Reparationszahlung an Deutschlands ehemalige Kriegsgegner sowie als Zinsen an die ausländischen Kreditgeber des Reichs, der Staaten und Kommunen abfließt.

Neben den bisher besprochenen Einflüssen ist noch der Einfluß der jeweiligen Regierungen auf die öffentliche Meinung zu besprechen. Gerade der Einfluß auf die öffentliche Meinung wirkt sehr stark auf

die Preisbildung. So ist es unter dem Einfluß der Regierung Brüning in den Monaten Juli bis Dezember 1930 in vielen Gegenden Deutschlands zu einem förmlichen Käuferstreik gekommen, der auf die Nachfrage und die Preise einen Einfluß erreichte, der weit über das erträgliche Maß hinausging[2]) und daher auch von der Regierung selbst durch eine Rede des Reichskanzlers Brüning[3]), in der erklärt wurde, der Textilhandel habe seine Preise so weit abgebaut, daß auf weitere Preisermäßigungen nicht mehr zu rechnen sei, abgestoppt werden mußte.

2. Zölle.

Von nicht geringer Bedeutung auf die Preisbildung ist das Zollsystem des Staates. Solange durch den Staat der innere Markt durch Zölle für gewisse Produkte geschützt ist, kann der Produzent ohne Rücksicht auf ausländische Konkurrenten kalkulieren. Es ist möglich, daß bei Gewährung von billigen Tarifsätzen aus Anlaß von Handelsverträgen der Kampf um den inneren Markt mit der Auslandskonkurrenz aufgenommen werden muß, und hierdurch wesentliche Preisverschiebungen erfolgen. Das deutsche Textilgewerbe erlebte in den letzten Jahren zwei wichtige Zolltarifänderungen. Die erste Änderung war der Ablauf der im Friedensvertrag vereinbarten Zollfreiheit für elsässische Fabrikate, der besonders der Baumwollindustrie die Möglichkeit gab, in Deutschland wesentliche Preiserhöhungen durchzudrücken. Umgekehrt mußte die deutsche Seidenweberei anläßlich des Abschlusses des deutsch-französischen Handelsvertrages große Preisermäßigungen vornehmen.

Auch die Zollpolitik fremder Staaten wirkt sich oft über den Rahmen der für den Export arbeitenden Produzenten aus. Oft müssen für den Export arbeitende Werke sich nach Absatz auf dem Inlandmarkt umsehen, was zu schweren Preiskämpfen und Unterbietungen führt. Wir haben in der deutschen Textilindustrie — speziell der Strumpf-, Strickwaren-, Handschuh- und Stickereiindustrie — erlebt, daß seit Anfang 1929 die Höhe der amerikanischen Zölle den Export fast unmöglich machte, und hierdurch ein riesengroßes Überangebot auf dem Inlandsmarkt zu verzeichnen war, das die Preise weit über den normalen Preisabbau hinaus verringerte[4]). Auch das im Frühjahr 1931 erfolgte Zusatzabkommen zum deutsch-französischen Handelsvertrag — durch das die deutsche Strumpfeinfuhr kontingentiert und die Zölle für Strumpf-

---

[2]) Konfektionär 1931 Nr. 15 S. 6.
[3]) Reichstagsrede vom 5. 12. 1930.
[4]) Konfektionär 1931 Nr. 5.

und Wirkwaren vom Wert zu Gewichtszöllen umgestaltet und erhöht wurden — wirkte sich auf dem Inlandsmarkt durch Preisstürze aus[5]).

Bei der Behandlung der Bedeutung der Zölle für die innere Preisgestaltung soll noch auf eine Tatsache hingewiesen werden.

Der deutsche Gewichtszoll wirkt sich für die durch ihn gestützten Industrien außerordentlich variabel aus und bedeutet bei gleichbleibendem Tarif weder dauernden Schutz vor Auslandskonkurrenz noch dauernde Möglichkeit für den Import nach Deutschland. So wurde z. B. bei Abschluß des deutsch-französischen Handelsvertrages ein Crepe de chine von 50 g Schwere bei einem Zollsatz von 2100 Mk. per 100 kg mit 0,60 Mk. Zoll belastet. Dieser Zoll war im Jahre 1927, als dieser Crepe de chine mit ca. 4 Mk. bezahlt wurde, also eine Belastung von 15%, erträglich, er wirkt aber bei einem Preis von 2,40 Mk. im Jahre 1931 als Belastung von 25% vollkommen prohibitiv. Der deutsche Markt bzw. die deutsche Seidenindustrie ist also, bei sinkendem Rohmaterialienpreis, stärker geschützt, als es die Absicht der Regierung war. Man glaubt in den beteiligten Kreisen, daß die großen Zusammenbrüche in der elsässischen Textilindustrie im Sommer 1931 auf die Starrheit des deutschen Zolltarifs zurückzuführen sind, die den Export nach Deutschland zu lohnenden Preisen unmöglich machten und das deutsche Geschäft der elsässischen Drucker fast vollkommen abdrosselten. Es braucht wohl nicht bemerkt zu werden, daß bei steigendem Rohmaterialienpreis wiederum der Zollschutz geringer und der Preiskampf damit schwerer wird.

Eine andere Wirkung des Aufbaues des deutschen Zolltarifs ist die Tatsache, daß die Stapelwaren erzeugenden Industrien in höherem Maße zollgeschützt sind als die Qualitätswaren erzeugenden Industrien.

Man hat dieser Tatsache in gewissem Maße dadurch Rechnung getragen, daß man z. B. im deutsch-französischen Handelsvertrag für bedruckte Waren Farbzuschläge vereinbarte. Auch im deutsch-englischen Handelsvertrag wurde für besonders gute Qualitäten in Herrenstoffen — soweit nämlich bei der Dessinierung Seideneffekte verwandt wurden — ein etwas höherer Zolltarif vereinbart.

3. Staatlich verursachte Produktionskosten.

Bisher haben wir den Einfluß festgestellt, den der Staat durch direkte Eingriffe in die Preisfestsetzung und indirekt durch Regulierung der Kaufkraft, der Kauflust und der ausländischen Konkurrenz-

---

[5]) Textilzeitung vom 17. 1. 1931.

angebote auf die Preisbildung hat. Wir werden jetzt den Einfluß feststellen, den der Staat als Träger der Steuerhoheit, der Sozialpolitik, sowie ferner durch seine Leistung von Diensten auf die Preisbildung hat.

a) Steuern und Sondersteuern.

Das Reich, die Länder und die Kommunen besteuern die Textilunternehmen vom ersten Produzenten bis zum kleinsten Verteiler. Es ist daher selbstverständlich, daß die Höhe der Steuern in starkem Maße auf die Preisbildung einwirkt. Die Steuer ist ein Kostenfaktor, ohne den keine Kalkulation möglich ist. Wir sehen im ersten Abschnitt dieses Kapitels, daß die Steuerhöhe und -verteilung auf die Kaufkraft und damit auf den Preis einwirkt, hier sehen wir die Steuer als Produktionskostenanteil. Der Einfluß der Steuern auf die Preisbildung ist also ein doppelter, nämlich erstens Anteil an den Produktionskosten und zweitens die Nachfrage beeinflussendes Moment. Es braucht wohl nicht darauf hingewiesen zu werden, daß die Steuerlast sich im Verhältnis zur Vorkriegszeit vervielfacht hat. Zu den Steuerarten der Vorkriegszeit — Einkommen-, Vermögens- und Gewerbesteuer — kommen noch Steuerarten, von denen speziell die Umsatzsteuer, die Hauszinssteuer und die Industriebelastung zu nennen sind. Aber auch die in der Vorkriegszeit vorkommenden Steuern sind in ihrem Tarif sehr stark erhöht worden. Die Höhe der Steuerlast hat sich gegen die Vorkriegszeit verdreifacht. Im größeren Reichsgebiet betrug das Steueraufkommen des Reichs, der Länder und der Gemeinden im Rechnungsjahr 1913/14 rund 4 Milliarden, gegen durchschnittlich 12 Milliarden in den Rechnungsjahren 1927/28 und 1928/29 [6]) im kleiner gewordenen Reichsgebiet.

An dieser Stelle soll noch auf die Warenhaussteuer hingewiesen werden, die man im Jahre 1901 in Preußen und vielen anderen Bundesstaaten zum Schutz des Mittelstandes eingeführt hat. Um diesen nämlich vor der Konkurrenz des Warenhauses zu schützen und die Preise auf einer Höhe zu halten, die die Existenz des Mittelstandes im Handel sicherte, wurde für alle Handelsbetriebe mit mehr als 400 000 Mk. Umsatz eine Sondersteuer eingeführt, die Artikel vertrieben, die zwei oder mehr der angeführten Gruppen angehörten [7]):

I. Material, Kolonialwaren, Trinkwaren und Genußmittel.
II. Garne, Zwirne, Modewaren, Konfektion, Posamenten, Manufaktur- und Kurzwaren.

---

[6]) Statist. Jahrb. für das Deutsche Reich 1929 und 1930.
[7]) J. Biermer im Handwörterbuch für die Staatswissenschaften 3. u. 4. Auflage.

III. Haus-, Küchen- und Gartengerätschaften, Glas- und Porzellanwaren.

IV. Gold-, Silber-, Kunst-, Luxus-, Galanterie-, Papier- und Spielwaren, Bücher, Musikalien, Fahrräder, Nähmaschinen.

Der Tarif der Warenhaussteuer betrug je nach der Umsatzgröße 1—2% vom Umsatz. Sie hat ihren Zweck nicht erfüllt und der Expansion der Warenhäuser keinen Riegel vorschieben können. Auch in der letzten Zeit hat man wieder begonnen, Großbetriebe und Warenhäuser mit Sondersteuern zu belasten, und zwar wurde auf Betreiben der Mittelstandspartei im Gesetz zur Änderung des Biersteuergesetzes vom 15. 4. 1930 (RGBl. I Nr. 12 S. 136) die Umsatzsteuer, die normal 8½ ‰ beträgt, für alle Betriebe auf 13½ ‰ erhöht, die überwiegend im Einzelhandel steuerpflichtige Umsätze erzielen, die jährlich 1 000 000 übersteigen. Es handelt sich hier nicht um eine ausgesprochene Warenhaussteuer, man bezeichnet diese Sondersteuer am besten als Großbetriebssteuer, da ja auch alle Kaufhäuser und Spezialgeschäfte mit Umsätzen, die eine Million übersteigen, davon betroffen werden.

Man will durch diesen Steuerzuschlag erreichen, daß auch kleinere Betriebe, die ungünstiger einkaufen oder deren Spesenaufwand größer ist als der Spesensatz der rationell betriebenen Großbetriebe, konkurrenzfähig bleiben und zu ausreichenden Preisen verkaufen können.

Weitere Sondersteuern, die den Textilhandel belasten, gibt es zur Zeit nicht. Da aber die den Mittelstand politisch vertretenden Parteien Einführung von Filialsteuern und Erhöhung der Großbetriebssteuer fordern, scheint der Ausbau eines Systems von Sondersteuern nicht unmöglich.

Es darf wohl hier noch kurz auf die Bestrebungen hingewiesen werden, die Umsatzsteuer nicht mehr an jeder bis jetzt umsatzsteuerpflichtigen Stelle zu erheben, sondern an irgendeiner Stelle als Pauschalsteuer einzuziehen. Diese Bestrebungen finden ebenfalls in der 4. Notverordnung des Reichspräsidenten zur Sicherung von Wirtschaft und Finanzen und zum Schutz des inneren Friedens vom 8. 12. 1931 (RGBl. Teil I S. 699—745) ihren Niederschlag. Nach § 12a des 7. Teils dieser Verordnung kann nämlich „der Reichsminister der Finanzen mit Zustimmung des Reichsrates und nach Anhörung eines Ausschusses des Reichswirtschaftsrates für gewisse Gruppen von Gegenständen verbindlich bestimmen, daß nicht jeder steuerpflichtige Umsatz, sondern nur einzelne Umsätze besteuert werden mit der Wirkung, daß die schon vorgegangenen oder folgenden Umsätze ganz oder zum Teil von der Steuer ausgenommen sind (Phasenpauschalierung)". Der an einer Stelle zu erhebende Pauschsatz soll so hoch bemessen sein, daß er die bei der

durchschnittlichen Zahl von Umsätzen sonst gezahlten Umsatzsteuern erfaßt.

Für das Textilgewerbe fanden in den ersten beiden Monaten des Jahres 1932 Besprechungen über die Phasenpauschalierung im Reichsfinanzministerium statt. Bei diesen Besprechungen ergab sich, daß für das Textilgewerbe die Steuererhebung beim Weber erfolgen soll[8]). Der voraussichtliche Steuersatz soll 9½% auf den Gewebepreis betragen, solange die durch die 4. Notverordnung erhöhten Umsatzsteuersätze von 2% für Betriebe mit unter 1 Million Umsatz bzw. 2½% für Betriebe mit über 1 Million Umsatz im Einzelhandel gelten. An diesem Steuersatz ist zu ersehen, welch große Bedeutung allein die Umsatzsteuer für die Preisbemessung der Textilprodukte hat.

b) Soziale Lasten als Preisfaktoren.

Einen weiteren Einfluß auf die Preisbildung hat der Staat durch die von ihm durchgeführte Sozialpolitik und die hierzu erforderlichen Beiträge.

Auch hier hat sich gegen die Vorkriegszeit die Höhe der Belastung der einzelnen Betriebe durch Einführung neuer Versicherungszweige — Angestelltenversicherung und Arbeitslosenversicherung — sowie durch die Ausweitung der Fürsorgepflicht der Versicherungen — z. B. Wochengeld und Stillgeld — wesentlich erhöht. Während im Jahre 1913 die deutsche Wirtschaft für die Sozialpolitik 1553 Millionen leistete, betrugen die Beiträge 1927 4899 Millionen und 1928 sogar 5505 Millionen RM.

Wenn man nun noch untersucht, wie groß die durchschnittliche Belastung des Betriebs im Vergleich zu den Arbeitslöhnen ist, wird man die Bedeutung der sozialen Lasten für die Preisbildung begreifen.

Der Anteil des Arbeitgebers an den Beiträgen in Prozent vom Arbeitslohn*).

Krankenkassen	1,5
Invalidenversicherung**) . . .	2,7
Angestelltenversicherung**) . .	2,5
Arbeitslosenversicherung . . .	3,25
Zusammen	9,95

*) Stand vom 1. 4. 1931.

**) Der Beitrag wurde aus mittlerem Lohn der einzelnen Lohnklassen errechnet.

[8]) Konfektionär vom 5. 3. 1932; Textilzeitung vom 21. 2. 1932.

Wir sehen also eine durchschnittliche Belastung allein des Arbeitgebers von rund 10% der Löhne. Hierzu kommen noch die Ausgaben für die Unfallversicherung an die sogenannten Berufsgenossenschaften. Dieselben betragen im Textilgewerbe je nach Gefahrenklasse 2—5 %o.

Der Einfluß der sozialen Lasten auf die Preisbildung ist also sehr groß. Der Einfluß der sozialen Lasten auf die Preisbildung wird im selben Verhältnis stärker, wie der Lohnanteil am Endprodukt sich steigert. Je weiter also der Veredelungsprozeß bei der Fabrikation vor sich geht und je mehr Verteiler beim Absatz des Produkts tätig sind, um so größer wird die Bedeutung der sozialen Belastung bei der Preisbildung.

c) Transportkosten.

Weitere Einflüsse auf die textile Preisbildung übt der Staat durch die Gebühren aus, die er für die Leistung von Diensten erhebt. Die wesentlichste Dienstleistung des Staates ist hierbei die Beförderung von Gütern. Hierbei handelt es sich um die Beförderung von Rohstoffen von den Einfuhrhäfen zu den Verarbeitern, ferner um den Transport der Halbfabrikate zu den Ausrüstern und Weiterverarbeitern, schließlich um den Transport der fertigen Ware zu den Verteilern. Weiter handelt es sich um den Transport der für Kraft und Wärme erforderlichen Kohlen.

Der deutsche Eisenbahnfrachttarif kennt für den Frachtverkehr zwei Tarifierungsklassen, nämlich den Stückguttarif und den Wagenladungstarif. Nach dem ersteren Tarif sind Sendungen zu berechnen, deren Gewicht auf einem Frachtbrief nicht wenigstens 5000 kg beträgt. Für Sendungen über 5000 kg wird nach dem Wagenladungstarif gerechnet, der in einzelne Tarifklassen untergeteilt ist. Für die einzelnen Tarifklassen sind verschiedene Höhen der Frachtsätze vorgesehen, die sich bei den Tarifklassen für billige Massengüter, die im Verhältnis zum Gewicht geringwertig sind, ermäßigen. So kostet z. B. der Transport[9]) von Wagenladungen in der höchsten Wagenladungsklasse A bei einer Entfernung von 100 km 1,41 RM., der entsprechende Frachtsatz für Tarifklasse B ist 1,18, Tarifklasse C 0,98, Tarifklasse D 0,81, Tarifklasse E 0,68, Tarifklasse F 0,53, Tarifklasse G 0,40, ferner für für Kohlentransporte 0,37 RM.

Mit der Länge der Entfernungen ermäßigt sich der Frachtsatz pro km. So kostet beispielsweise per Kilometer (100 kg) die Fracht in Reichspfennigen:

---

[9]) Eisenbahngütertarif vom 15. 4. 1924.

Tarifklassen	A	B	C	D	E	F	G	Kohle
Bei einer Transportlänge von								
50 km	1,50	1,26	1,06	0,92	0,80	0,64	0,54	0,50
100 „	1,41	1,18	0,98	0,81	0,68	0,53	0,41	0,38
200 „	1,25	1,04	0,86	0,71	0,59	0,45	0,34	0,32
300 „	1,16	0,95	0,79	0,65	0,54	0,41	0,31	0,29
400 „	1,08	0,89	0,73	0,61	0,50	0,38	0,28	0,26
500 „	1,04	0,83	0,68	0,56	0,46	0,36	0,26	0,24
600 „	0,94	0,78	0,64	0,52	0,43	0,33	0,24	0,23
700 „	0,87	0,72	0,59	0,49	0,40	0,30	0,22	0,21
800 „	0,80	0,67	0,55	0,44	0,37	0,28	0,21	0,19
900 „	0,74	0,61	0,51	0,42	0,34	0,26	0,19	0,18
1000 „	0,68	0,56	0,46	0,38	0,31	0,24	0,17	0,16
1200 „	0,58	0,49	0,40	0,33	0,27	0,21	0,15	0,14
1500 „	0,49	0,41	0,34	0,28	0,23	0,17	0,13	0,12

Je größer also die Entfernung ist, um so billiger wird der Satz für die Tarifeinheit. Interessant ist, daß die Verbilligung in den billigen Tarifklassen größer ist als in den höheren Klassen. Die Verbilligung für eine Transportlänge von 1500 km im Verhältnis zu 50 km beträgt bei Klasse A rund 66%, bei Klasse G hingegen rund 75%.

Schon bei der Behandlung der Standortfragen wurde darauf hingewiesen, daß die Transportkosten im Verhältnis zum Warenwert bei Baumwolle, Wolle, Seide und Kunstseide kaum ins Gewicht fallen. Höchstens bei Jute, Flachs und Hanf spielt der Transport kostenmäßig eine größere Rolle. Dementsprechend ist wohl auch die Einklassierung der einzelnen Rohstoffe erfolgt. In die Klasse A wurden Baumwolle, Wolle, Seide, Kunstseide sowie aus diesen Rohmaterialien produzierte Garne und Gewebe einklassiert. Flachs, Hanf und Jute sowie deren Garne und Gespinste gehören der Tarifklasse C an. Nur Hanf und Flachswerg, also ganz geringe Produkte aus Hanf und Flachs, werden in Klasse D befördert. Für Kohlen als Quelle von Wärme und Kraft besteht ein Sondertarif, der unter dem billigsten Normaltarif F liegt. Von großer Bedeutung für die Textilindustrie sind die Tarife A 10, A 5 sowie C 10 und C 5. Es handelt sich hier um Tarife für Wagenladungen, die nicht 15 000 kg erreichen. Übersteigt das Ladegewicht 5000 kg, so wird Tarif A 5, B 5 usw. berechnet. Bei Ladegewichten über 10 000 kg kommen die Tarife A 10, B 10 usw. in Frage. Diese Tarife liegen etwas über den Tarifen A, B usw. Kostet z. B. die Beförderung von 100 kg über 100 km in Klasse A 1,41, so beträgt der Tarif für Klasse A 10 1,48, für Klasse A 5 1,55 RM.

Die bisher genannten Tarife gelten nur für Wagenladungen. Für Stückgüter (Mengen bis 5000 kg) gibt es nur einen einheitlichen Stückguttarif, der ungefähr 100% über der höchsten Tarifklasse A liegt.

Um nun auch Transporte zu den Wagenladungstarifen zu ermöglichen, die das Gewicht von 5000 kg oder gar 15 000 kg nicht erreichen, stellen die Spediteure Sammelladungen zusammen, so daß auf diese Weise der Transport verbilligt wird. Beispielsweise ist durch die Spediteure Brasch & Rothenstein ein Spezialdienst eingerichtet worden, der Rohnessel aus dem Münsterland zu den großen Bleichen befördert und dabei für diese Sammelladungen den Wagenladungstarif Klasse A benutzt.

Im Verlauf der Preisabbauaktion der Regierung Brüning, aber auch verursacht durch die Konkurrenz des Kraftlastwagens, der natürlich speziell der Tarifklasse A die Transporte entzieht, wurde auf einer Tagung der „Ständigen Tarifkommission der deutschen Reichsbahngesellschaft" in Eisenach Ende Mai 1931 ein Beschluß gefaßt, der speziell für die Textilindustrie große Bedeutung hat. Es wurde nämlich an Stelle der Tarifklassen A und B eine neue Tarifklasse gebildet, die 20% unter der Klasse A und 3,6% unter der Klasse B befördert [10]). Das bedeutet natürlich besonders für die Wolle, Seide, Baumwolle und Kunstseide verarbeitenden Industrien, die ja zu Tarifklasse A befördern mußten, eine ganz wesentliche Verbilligung der Transportkosten.

Zum Schluß soll noch darauf hingewiesen werden, daß auch die Reichspost durch die Gestaltung ihrer Tarife — wenn auch nur sehr gering — Einfluß auf die Preisgestaltung des Textilgewerbes hat. Die Post hat durch besonders billige Gebühren für Drucksachen (1931 auf 4 Pfg. ermäßigt), ferner auch für den Musterversand sowie durch sogenannte Brieftelegramme die Möglichkeit geschaffen, die Einrichtungen der Post unter günstigen Bedingungen zu benutzen. Zum Schluß sei noch darauf hingewiesen, daß die Länder und die Kommunen häufig als Lieferanten von elektrischer Kraft Einfluß auf die textile Preisgestaltung haben.

§ 5.

Die Verteilungskosten der Textilprodukte.

Wir wollen in diesem Abschnitt die Kosten untersuchen, die durch die Verteilung der in der Textilindustrie erzeugten Waren bis zum

[10]) Textilzeitung vom 19. 5. 1928 und 2. 6. 1931.

letzten Verbraucher verursacht werden. Es handelt sich um die Kosten, die dem Großhandel, der Konfektion und dem Einzelhandel entstehen.

Es soll vorbemerkt werden, daß natürlich auch die erzeugende Industrie für ihre Verkaufstätigkeit Kosten hat, diese spielen aber — da es sich in fast allen Fällen nur um Provisionen für die Vertreter oder um Gehälter und Reisespesen für Reisende handelt — keine große Rolle. Allerdings haben sich eine Reihe von Fabrikanten Verkaufsorganisationen ausgebaut, die denen des Großhandels gleichen. So wurden z. B. an größeren Handelsplätzen große Lager und Verkaufsräume unterhalten, ferner durch eine große Zahl von Reisenden auch kleinste Abnehmer besucht und sofort vom Lager beliefert.

Hier dürften dann die Verteilungskosten der erzeugenden Industrie denen des Großhandels entsprechen; daher gilt das für den Großhandel angeführte Zahlenmaterial auch für die Verteilungskosten der Erzeuger.

1. Der Großhandel.

Über die Kosten, die dem Textilgroßhandel erwachsen, liegt eine Veröffentlichung des Ausschusses zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft vor[1]). Die folgenden Zahlenangaben sind dieser Veröffentlichung entnommen. Die Zahlenangaben dürften durchaus zutreffend sein, da rund 8% der einschlägigen Betriebe befragt und deren Angaben verwendet wurden.

In folgender Tabelle stellen wir zum größten Teil Spesenquoten von ca. 14% vom Umsatz fest. Nur im Baumwollgroßhandel liegt bei der Gruppe III der Spesensatz unter 10% vom Umsatz. Es handelt sich hier wohl in der Hauptsache um Betriebe, die das reine Ausrüstungsgeschäft betreiben und daher kaum Spesen für Lagerräume und Mustermaterial, ferner keinerlei Moderisiko haben.

Ähnlich dürften wohl auch die Verhältnisse beim Großhandel mit Wollgarnen liegen. Auch hier sind die Spesen für Gehälter sehr gering und liegen weit unter dem Niveau der übrigen Großhandelsbranchen. Wesentlich über den durchschnittlichen Kostensätzen dürften wohl die Spesenquoten für den Kurzwarenhandel liegen. Diese sind zwar nicht festgestellt worden, man kann aber aus der Tatsache, daß die Spesen für Löhne und Gehälter höher sind als bei allen anderen textilen Großhandelsarten, schließen, daß der Spesensatz weit über dem Durchschnittssatz liegen dürfte. Auch der Großhandel in Samt- und Seidenwaren, für den keine Unterlagen vorliegen, hat nach Ansicht des Ver-

[1]) Verhandlungen und Berichte des Unterausschusses für Handel und Gewerbe (III. Unterausschuß) 9. Arbeitsgruppe.

Handelszweig	Umsatzklasse in Millionen Mk.	Gesamtunkosten 1925	Gesamtunkosten 1926	Gehälter und Löhne 1925	Gehälter und Löhne 1926
Großhandel mit Herrenstoffen . . .	I (unter 0,1)	13,0	13,3	6,0	6,2
	II (0,1—0,5)	13.6	14,3	5,8	6,8
	III (0,5—1)	11,7	12,2	4,8	5,4
	IV (über 1)	—	—	—	—
Großhandel mit Damenstoffen . . .	I (bis 0,5)	—	—	5,2	5,8
	II (0,5—1)	—	—	5,5	7,4
	III (1 —2)	—	—	4,7	5,0
	IV (über 2)	—	—	6,5	7,6
Tuchgroßversand	I (unter 0,1)	—	—	3,7	2,9
	II (0,1—0,5)	14,9	16,8	5,3	6,4
	III (0,5—1)	—	—	6,4	7,3
	IV (1 —2)	—	—	5,7	6,2
	V (über 2)	18,4	19,9	7,0	8,0
Großhandel mit Kurzwaren	I (bis 0,5)	—	—	8,2	—
	II (0,5—1)	—	—	—	—
	III (1 —2)	—	—	10,5	—
	IV (über 2)	—	—	8,7	10,0
Großhandel mit Baumwollwaren . .	I (bis 0,5)	10,1	12,4	3,5	5,0
	II (0,5—1)	—	—	5,0	6,2
	III (1 —2)	8,8	9,6	3,5	3,6
	IV (über 2)	12,8	13,5	4,7	6,2
Großhandel mit Wollgarnen	I (bis 0,5)	3,1	5,3	1,7	2,9
	II (0,5 - 2)	5,3	5,6	2,7	3,2
	III (1 —2)	—	—	—	2,0
	IV (über 2)	3,8	4,5	2,0	2,5

fassers, die sich auf persönliche Mitteilungen von Samt- und Seidengrossisten stützt, Spesenquoten, die sicher über 14% hinausgehen. Man muß bedenken, daß außer den üblichen Spesen für Einkauf, Lagerpersonal, Lagermiete, Versand noch das im Seidenhandel besonders große Moderisiko kommt. Außerdem beträgt der übliche Provisionssatz für Vertreter allein 4%. Man geht also nicht fehl, die Gesamtspesen im Samt- und Seidenhandel auf über 14% zu schätzen.

Wenn man die Unkostensätze nicht zum Umsatz, sondern zu den Einkaufspreisen in Beziehung bringt, ergibt sich wohl ein durchschnittlicher Spesensatz von 15—16% auf den Einkauf. Man muß dann immerhin mit einem 20%igen Durchschnittszuschlag auf den Einkauf rechnen, denn schließlich muß ja auch der Grossist sein Kapital verzinsen und verdienen. Man darf natürlich nicht vergessen, daß in manchen Fällen speziell große Grossisten mit bedeutenden Umsätzen beim Einkauf wenige Prozent billiger liegen als Einzelfirmen oder kleine Konzerne.

Man kann sich vorstellen, daß die Versuche, den Grossisten auszuschalten, bei einer so hohen Preisverteuerung beim Einkauf durch den Grossisten stärker und auch notwendiger geworden sind.

Mit der Entwicklung der Warenhauskonzerne — z. B. Hermann Tietz, Leonhard Tietz, Karstadt, Althoff — entwickelten sich Einkaufsverbände, die genau wie die Warenhäuser versuchten, einen möglichst großen Teil ihrer Einkäufe unter Ausschaltung der Grossisten zu tätigen.

Allerdings gibt es immer noch eine ganze Anzahl großer Fabrikanten, die bewußt Warenhäuser oder Konzerne nicht direkt beliefern oder aber für direkte Lieferung höhere Preise berechnen. Die Zahl dieser wird aber von Jahr zu Jahr kleiner. Immerhin hat der direkte Einkauf der Warenhäuser und Konzerne auch seine Nachteile. Die Bestellungen müssen zu viel früheren Zeitpunkten aufgegeben werden. Damit erhöht sich natürlich sowohl das Mode- wie auch das Konjunkturrisiko. Auch nehmen die Grossisten gern kleinere Bestellungen auf, die von Fabrikanten abgelehnt werden. Endlich bringen die Grossisten teilweise eigene Muster, an denen durch Reservierung für einzelne Plätze besser verdient werden kann. Der Großhandel kommt durch seine Lagerhaltung ferner während der Saison oder für sehr eilige Lieferungen in Betracht, die nicht schnell genug vom Fabrikanten direkt beschafft werden können. Wir sehen also, daß trotz der Verteuerung durch den Großhandel eine Reihe von wirtschaftlichen Momenten vorhanden sind, die diesem seine Existenz auf die Dauer gewährleisten.

2. Die Konfektion.

Wie der Großhandel schiebt sich auch die Konfektion zwischen Erzeuger und Einzelhändler ein. Während aber der Grossist — von wenigen Ausnahmen, z. B. Baumwollausrüstern abgesehen — die vom Fabrikanten gelieferte Ware direkt verkauft, muß der Konfektionär erst eine Weiterverarbeitung vornehmen lassen. Das trifft sowohl auf die Anfertigung von Damen- und Herrenbekleidung, wie auch für Wäsche, Schürzen, Berufskleidung oder dgl. zu. Umsatzmäßig ist die Konfektion von Damen- und Mädchenbekleidung sowie Herren- und Damenbekleidung unter allen Gruppen der Konfektion die größte. Von zwei Milliarden Absatz der deutschen Bekleidungsindustrie entfallen auf Damen-, Mädchen-, Herren- und Knabenkonfektion allein 1250 Millionen. Wir wollen uns daher speziell mit diesen Gruppen beschäftigen.

Nach einer Umfrage des „Verbandes der deutschen Damen- und Mädchenmäntelfabrikanten", die von 57 Betrieben mit einem Gesamtumsatz von 128 Millionen beantwortet wurden, betrugen 1928 die durchschnittlichen Vertriebskosten in der Konfektion 23,13%.

Die Anfrage wurde von einer Reihe von Firmen beantwortet[2]), die in folgende Gruppen eingeteilt wurden:

Gruppe	I	6	Firmen	mit	einer	Durchschnittsgröße	von	170000
„	II	9	„	„	„	„	„	383000
„	III	8	„	„	„	„	„	780000
„	IV	14	„	„	„	„	„	1431000
„	V	10	„	„	„	„	„	2712000
„	VI	10	„	„	„	„	„	7006000

Die Unkosten in Prozent des Umsatzes von 1928 betragen[2]):

	Durchschnitt	Gruppe I	Gruppe II	Gruppe III	Gruppe IV	Gruppe V	Gruppe VI
Unkosten insgesamt .	23,13	24,65	24,58	23,35	23,11	21,11	21,64
davon Gehälter*), soziale Lasten u. Verkaufsspesen . .	8,97	11,75	8,12	11,05	7,31	7,81	7,08
Verlust durch Unterpreisverkäufe (Moderisiko) . .	3,38	1,18	4,63	1,61	4,20	3,59	5,08

*) ausschließlich Gehälter oder Unternehmerlohn der Inhaber, Gesellschafter oder Aktionäre.

Interessant sind hier die hohen Aufwendungen für Löhne und Gehälter und der starke Anteil des Moderisikos an der Spesenquote.

Dieses ist also dadurch zu erklären, daß die Konfektion nicht nur — wie der Handel — das Risiko für den Stoff (Muster und Farbe), sondern auch für die Fasson zu übernehmen hat. Interessant ist auch noch die folgende Gliederung der Gesamtunkosten.

Anteil der einzelnen Kosten an den Gesamtunkosten der Damen- und Mädchenkonfektion in Prozent der Gesamtunkosten.

Gehälter und Verkaufsspesen	36,3
Preisverluste	18,4
Handlungsunkosten	14,5
Kapitalkosten	9,7
Miete	9,4
Steuern und Soziallasten	8,2
Dubiose	3,5

[2]) Veröffentlichungen des Reichskuratoriums für Wirtschaftlichkeit Nr. 57; Schriftenreihe der Forschungsstelle für den Handel Nr. 7.

Zum Durchschnittsspesensatz von 23,13% kommt eine Gewinnquote von ca. 4% [3]) vom Umsatz. Der Gesamtkostensatz beträgt also ca. 27% vom Umsatz oder ca. 31% Zuschlag auf den Einkauf (Preis für Stoffe, Zutaten und Arbeitslöhne).

Veranlaßt durch diese hohen Zuschläge sind eine Reihe von Einzelhändlern dazu übergegangen, Stapelartikel selbst zu konfektionieren. Mindestens die Spesen für Gehälter und Verkauf, Miete, Dubiose und Steuern, zusammen weit mehr als die Hälfte des Zuschlags des Konfektionärs, lassen sich hierbei sparen.

Es wurden auch einige Einkaufsgemeinschaften gebildet, die speziell in der Herrenkonfektion für ihre Mitglieder Stapelartikel selbst anfertigen. Der Erfolg soll allerdings nicht gerade ermutigend sein, was durch den kürzlich erfolgten Zusammenbruch einer derartigen Einkaufs- und Selbstkonfektionsfirma bestätigt wird, die von einer Reihe der bedeutendsten Häuser des Herrenkonfektionseinzelhandels begründet wurde.

Von größerem Erfolg ist die Selbstanfertigung von Leib- und Bettwäsche sowie von Berufskleidung. Hier betätigen sich eine große Reihe von Einzelhandelsfirmen seit Jahren mit gutem Erfolg. Allerdings dürfte die Ersparnis aus der Ausschaltung des Konfektionärs hier nicht sehr groß sein, da die Wäschekonfektion, deren Kosten durch Veröffentlichungen noch nicht bekannt sind, in ihren Unkostensätzen sehr wesentlich unter denen der Herren- und Damenkonfektion liegen. Bei der Wäschekonfektion fallen die hohen Verkaufsspesen, ferner die Kosten für das Moderisiko fast ganz fort. Die Mode für Wäsche wechselt doch nicht so häufig wie für Oberbekleidung, ferner benötigen die Verkäufer für ihre Muster weder große und schwere Koffer noch Mannequins zum Vorzeigen der einzelnen Teile an der Figur.

3. Einzelhandel.

Wir wollen uns nun dem Einzelhandel und seinem Einfluß auf die Preisbildung zuwenden und feststellen, wie hoch die Unkosten sind, die ihm durch seine Tätigkeit entstehen. Hier sind genaue Angaben außerordentlich schwer. Es gibt nämlich im Einzelhandel zu viele Betriebsarten und Betriebsgrößen, die kaum miteinander verglichen werden können. Das Spezialgeschäft hat andere Unkosten als das Warenhaus. An kleinen Plätzen sind die Unkosten häufig durch billige Löhne,

[3]) Nach Erwin Wittkowsky, Kostenberechnung und Kostengestaltung der Berliner Damenkonfektion (Zeitschr. für handelswiss. Forschung 1928 Heft 10).

Mieten und Reklamekosten geringer als an großen Plätzen, die Art der Konkurrenz wirkt auf die notwendig gewordenen Unkosten verteuernd oder auch verbilligend. Der Vertrieb von Stapelwaren wirkt sich in den Kosten anders aus als der von elegantesten Modeneuheiten, kurz gesagt, man kann kaum einen durchschnittlichen Kostensatz für den gesamten Textilhandel feststellen.

Allgemein hat sich folgende Einteilung des Einzelhandels eingebürgert:

Handel mit Damen- und Mädchenbekleidung,
„ „ Herren- und Damenbekleidung,
Textilkaufhäuser,
„ „ Wäsche insgesamt,
„ „ Herrenwäsche,
„ „ Damen- und Mädchenwäsche,
„ „ Bett- und Tischwäsche,
„ „ Gardinen und Baumwollwaren.

Dieser Einteilung ist auch die Forschungsstelle für den Handel gefolgt und hat für das Jahr 1927 folgende Durchschnittskosten errechnet[4]):

Handelszweig	Gesamtkosten	Personalkosten	Miete	Reklamekosten
Damen- und Mädchenbekleidung .	20,2	6,1	2,5	1,7
Herren- und Knabenbekleidung .	20,2	—	—	—
Textilkaufhäuser	25,4	11,2	3,4	2,3
Wäsche insgesamt	22,12	8,16	3,73	1,68
Herrenwäsche	21,72	6,62	4,45	2,08
Damen- und Kinderwäsche . . .	24,28	8,42	4,04	1,52
Bett- und Tischwäsche	23,31	8,43	3,33	1,95
Gardinen und Baumwollwaren .	21,60	8,86	3,09	2,03

Bei den Kosten innerhalb der einzelnen Betriebsarten wurde die Feststellung gemacht, daß mit einer Qualitätssteigerung der durchschnittlich verkauften Waren stets eine Kostensteigerung verbunden ist.

Man gruppierte die Betriebe nach dem durchschnittlichen Verkaufserlös pro Kunde. Je höher der Verkaufserlös pro Kunde ist, um so höher ist selbstverständlich auch das Qualitätsniveau der verkauften Waren. Gruppe I erlöst pro Kunde 3—7 Mk., Gruppe II 8—12 Mk., Gruppe III 12 Mk. und darüber. Die Kosten sind wie folgt:

[4]) R.W.K.-Veröffentlichungen Nr. 57.

Gesamtkosten
in Prozent vom Umsatz[5]) im Einzelhandel
mit Damen- und Mädchenbekleidung.

Jahr	Gruppe I 3—7 Mk.	Gruppe II 8—12 Mk.	Gruppe III 12 Mk. u. darüber
1924	14,7	17,0	19,4
1925	15,3	17,0	24,5
1926	17,7	17,2	24,6
1927	17,9	17,2	24,6
1928	18,9	17,5	28,9
1929	20,9	18,2	30,9
Durchschn. 1924—1929	17,4	18,0	26,2

Nun müssen auch noch die Spesensätze der Warenhäuser betrachtet werden.

Im Jahre 1928 wurden 4,3% des Gesamtumsatzes im Einzelhandel von den Warenhäusern erzielt, die neben Textilien auch noch andere Artikel, wie Schuhe, Möbel, Haushaltwaren und Lebensmittel vertreiben, bei denen aber Textilien stets den Schwerpunkt der Umsätze bilden[6]). Die Warenhäuser haben ähnliche Selbstkostensätze wie die bisher beschriebenen Geschäftstypen. Die von der Forschungsstelle für den Handel errechneten Durchschnittsspesensätze für die Jahre 1927 und 1928 betragen nämlich 21,5% bzw. 23,5% vom Umsatz.

Durchschnittliche Kosten der Warenhäuser
in Prozent vom Umsatz[7]).

Jahr	Gesamt-durchschnitt	Betriebe bis 6 Millionen Umsatz	6—15 Millionen Umsatz	über 15 Millionen Umsatz
1927	21,5	21,6	21,5	21,6
1928	23,5	23,5	23,9	33,1
1930	24,3	25,9	22,9	24,2

Wir sehen also, daß auch diese Betriebe, die gerade in den Jahren 1925 und 1926 nach den neuesten amerikanischen durchrationalisiert

[5]) R.W.K.-Veröffentlichungen Nr. 57.

[6]) Vom Gesamtumsatz der Warenhäuser wurden 1926 54,7%, 1928 51,2% der Gesamtumsätze in Textilien und Bekleidung umgesetzt (Mitteilungen der Forschungsstelle für den Handel II. Jahrg. Nr. 3).

[7]) III. Unterausschuß, 9. Arbeitsgruppe (Handel) 10. Bd.

wurden, ebenfalls Selbstkosten haben, die denen der Spezialgeschäfte ungefähr entsprechen.

Auch in der aus Amerika übernommenen Betriebsform der Einheitspreisgeschäfte, die sich gerade in den letzten Jahren außerordentlich ausgedehnt hat und nach Angaben der Forschungsstelle für den Handel im Herbst 1931 ca. 400 Geschäfte mit 300 Millionen Umsatz zählte, werden in großem Umfang Textilien geführt.

Der Umsatz in Textilien wird für die vier größten Konzerne für das Jahr 1930 wie folgt angegeben[8]) (in Prozent vom Gesamtumsatz):

Epa	32,1
Ehape	35—40
Wohlwert	39
Woolworth (1929) .	26,13

Auch hier gleichen die Spesensätze mit Ausnahme des Epakonzerns, der etwas niedrigere Spesen hat, denen der Warenhäuser und Spezialgeschäfte, wie in der folgenden Tabelle festzustellen ist.

Gesamtkosten der vier größten deutschen Einheitspreisgesellschaften *) (in Prozent vom Umsatz).

Unternehmen	1926/27	1927/28	1928/29	1929/30	1930/31
Epa	19	17,18	18,70	19,23	19,43
Ehape	—	22,42	21,37	22,95	22,63
Woolworth . . .	—	23,38	24,76	25,58	—
Woolworth**) . .	—	22,90	23,—	24,—	—
Wohlwert***) . .	im Durchschnitt 19—22 %				

*) nicht ohne weiteres miteinander vergleichbar, da die Errechnung bei den Gesellschaften verschieden ist.
**) nach Ausschaltung der mit Verlust arbeitenden Filialen.
***) laut Angabe der Gesellschaft.

Unter den Kosten für die vier vorgenannten Betriebsarten liegen wohl die Kosten der in den letzten Jahren in starkem Aufschwung befindlichen Etagengeschäfte. So wiesen z. B. die vom Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft untersuchten vier Etagengeschäfte[9]) für die Jahre 1925, 1926 und 1927 folgende Durchschnittskostensätze auf: 17½%, 18,2%, 12%, 20,8%. Diese geringen Kostensätze kommen durch verbilligte

[8]) Manufakturist vom 29. 1. 1932.
[9]) III. Unterausschuß, 9. Arbeitsgruppe (Handel) 10. Bd.

Mieten und durch Einsparen der Dekorationsunkosten zustande. Auch ein Teil der vom eben genannten Ausschuß untersuchten ‚Versandgeschäfte weist, soweit nicht gegen Kredit verkauft wird, Spesensätze auf, die teilweise weit unter dem Durchschnittssatz der untersuchten Betriebsarten liegen. Man muß aber bedenken, daß es nur für wenige Artikel, wie etwa Baumwollwaren oder Wäsche, möglich ist, ohne große Musterspesen zu verkaufen, die z. B. bei einem der untersuchten Versandgeschäfte über 10% vom Umsatz ausmachen.

Wesentlich über den Kosten des Textileinzelhandels sind die Kostensätze des kreditgebenden Einzelhandels, soweit er Textilien vertreibt. Es wurden vom Ausschuß zwei Gruppen derartiger Betriebe untersucht, und zwar 1. die sogenannten Beamtenunternehmen, die vorzugsweise an Reichs-, Staats- und Kommunalbeamte, ferner an Beamte großer Industrieunternehmungen verkaufen, 2. der allgemeine Abzahlungshandel. Die Unkosten der Beamtenunternehmen, mit wenig Verlusten an der Kundschaft, betrugen im Jahre 1927 ca. 26% vom Umsatz. Der Durchschnittsspesensatz der Abzahlungsgeschäfte — von denen nur die ganz oder überwiegend mit Textilien handelnden berücksichtigt wurden — betrug im Jahre 1927 ca. 37% vom Kasseneingang. Dieser hohe Spesensatz wird durch die speziellen Teilzahlungskosten verursacht, die Verluste an der Kundschaft, Gerichtskosten, Zinskosten, Gehälter für Kassierer und Rechercheure decken müssen und zwischen 10 und 15% betragen sollen[10]).

Wir haben nun alle Vertriebsmöglichkeiten für Textilien untersucht und wollen im folgenden Kapitel die Beeinflussung der Preisbildung durch Erscheinungen des Marktes untersuchen. Hier handelt es sich wieder um Faktoren, die das gesamte Textilgewerbe umfassen.

§ 6.

Die Beeinflussung der Textilpreisgestaltung durch Erscheinungen des Marktes.

1. Angebot und Nachfrage.

Wie alle Waren, in denen ein Monopol nicht besteht, unterliegen die Preise der Textilwaren in ihrer Gestaltung dem Markt und werden dort durch das Verhältnis von Angebot und Nachfrage bestimmt. Es ist natürlich klar, daß nicht allein Angebot und Nachfrage den Preis

[10]) Einzelhandel mit Bekleidung Bd. II S. 223.

bestimmen können. Hierauf hat besonders Ricardo[1]) hingewiesen, der wörtlich ausführt: „Die Produktionskosten sind es, welche den Preis der Güter letzthin bestimmen müssen, und nicht, wie oft behauptet worden ist, das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage. Das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage kann zwar den Marktwert eines Gutes eine Zeitlang beeinflussen, bis es in größerer Fülle beschafft ist; aber diese Wirkung wird nur von vorübergehender Dauer sein." Ebenso äußerte sich J. B. Say[2]), der bemerkt: „Wir haben gesehen, daß die Produktionskosten den niedrigsten Preis bestimmen, auf den die Dinge sinken können, den Preis, unter welchem sie längere Zeit nicht verharren können, weil sonst die Produktion entweder gänzlich eingestellt oder verringert werden müßte."

Die Produktionskosten sind also auf die Dauer die unterste Preisgrenze, die nur in Ausnahmezeiten für kürzeste Dauer unterschritten werden kann. Durch Überangebot kann auch für längere Zeit diese Preisgrenze nicht unterschritten werden, da durch Verringerung der Produktion das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage automatisch so geregelt wird, daß mindestens die Produktionskosten als Preis gelten. Nun ist die Textilindustrie ein Wirtschaftszweig, dessen Preisbildung fast immer unter zu großer Produktion litt. So war z. B. in den letzten Jahren des vergangenen Jahrhunderts und in den ersten Jahren dieses Jahrhunderts bis zum Ausbruch des Kriegs die Textilindustrie viel stärker gewachsen als die Aufnahmefähigkeit der deutschen Bevölkerung und der Export[3]). Der Grund für das zu schnelle Wachstum der Textilindustrie ist darin zu suchen, daß zur Errichtung von textilindustriellen Betrieben relativ zur Errichtung anderer industrieller Betriebe wenig Kapitalaufwand erforderlich ist. Außerdem ist sie viel weniger als z. B. der Bergbau oder die Industrie der seltenen Erden auf einen Ort und die dort vorkommenden Bodenschätze oder Naturkräfte angewiesen.

So war die Überproduktion schon fast zum Normalzustand gekommen. Beispielsweise wurde in der Baumwollspinnerei durchschnittlich ab 1906—1914 nur 9 Monate im Jahre gearbeitet. Auch nach der Inflation begannen schnell wieder Stillegungen von Spinnereien, die im Februar 1931 fast zu einer Kartellierung der gesamten deutschen

---

[1]) D. Ricardo, Principles of Political economy and taxation Kap. 30.
[2]) J. B. Say, Traité de l'economie politique, Paris 1861, Bd. II S. 26.
[3]) Zum Beweis diene, daß nach Angaben von Kertesz in Deutschland die Zahl der Spindeln von 5 Mill. 1895 auf 10 Mill. 1910 und auf 14 Mill. 1914 gewachsen war. Die Arbeiterzahl war im selben Zeitraum verdoppelt, die Rohstoffeinfuhr hatte sich verdreifacht, also schneller entwickelt als die Ausfuhr.

Baumwollspinnereien verbunden mit 50% Stillegung geführt hätten[4]). Ähnlich liegen seit Jahrzehnten auch die Verhältnisse in der Juteindustrie, bei den Leinengarnspinnern, in großen Teilen der Veredelungsindustrie und vielen weiten Zweigen der Textilindustrie[5]).

Es ist nun sehr schwer, einen direkten Beweis dafür zu führen, daß die Preise für Textilien von der Überproduktion beeinträchtigt sind, da man dann für eine große Zahl von Betrieben die kalkulatorisch ermittelten Selbstkosten mit den erreichten Verkaufspreisen vergleichen müßte. Hierbei würde man noch eventuelle Fehldispositionen durch falsche Beurteilung der Moderichtung zu beobachten haben. Eine derartige Untersuchung ist jedoch in größerem Umfang sehr schwierig durchzuführen. Nun kann man wohl annehmen, daß sich in den Dividenden der Aktiengesellschaften und in den Börsenkursen der Aktien dieser Unternehmungen die Rentabilität und damit auch der am Markte erzielte Preis für die Produkte der Gesellschaften niederschlägt.

Für die Vorkriegszeit besteht ein genauer Vergleich der Rentabilität der Textilindustrie mit den anderen Industrien für das Geschäftsjahr 1911/12, das ein gutes Geschäftsjahr für die Textilindustrie war. Auch das Jahr 1910/11 war ein gutes Jahr, so daß zur Abdeckung von Vorjahrsverlusten kaum Summen erforderlich waren, die das Ergebnis unserer Aufstellung beeinträchtigen[6]):

Industriegruppe	Zahl der A.G.	Vom dividendenberechtigten Kapital bezogen			
		keine Div.	bis 6 %	6—10 %	über 10 %
		%	%	%	%
Bergbau, Hütten- und Salinenwesen . . .	209	18,90	10,39	38,24	32,47
Bergbau, Hütten, Metall- u. Maschinenwesen	36	5,69	12,28	29,95	58,05
Metallverarbeitung . .	164	17,48	16,40	34,07	33,85
Maschinen, Instrumente und Apparatebau . .	555	10,06	24,03	36,45	29,46
Chemische Industrie .	135	8,12	12,51	13,34	66,03
Textilindustrie	348	26,67	27,37	26,66	19,30

[4]) Textilzeitung 1931 Nr. 49 vom 27. 2. 1931.

[5]) Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft I. Unterausschuß 3. Arbeitsgruppe II. Teil (Textilindustrie) A und B.

[6]) Kertesz, Die deutsche Textilindustrie im Welthandel, 1915.

Wir sehen also bei der Textilindustrie den höchsten Prozentsatz von Gesellschaften ohne Dividende und mit geringer Dividende. Nun muß man noch bedenken, daß fast nur große und kapitalstarke Unternehmungen in die Rechtsform der Aktiengesellschaften gekleidet werden. Wenn schon bei diesen größeren Betrieben die Rentabilität so schlecht war, wie muß diese erst bei den kleinen Unternehmungen gewesen sein!

Da für die Nachkriegszeit Angaben über die Dividendenzahlung vieler Unternehmen nicht erhältlich waren, wollen wir die Börsenkurse der textilindustriellen Aktien mit denen anderer Industrien vergleichen. Vom Börsenkurs lassen sich Rückschlüsse auf die Rentabilität der Betriebe machen, da die Börse in ihren Kursen stets die Dividenden und damit Rentabilitätsaussichten bewertet. Auch hier muß vorbemerkt werden, daß nur die Aktien großer Unternehmungen an den Börsen eingeführt sind, so daß auch hier das Ergebnis besser aussehen dürfte, als es in Wirklichkeit ist.

Börsenkursindex
(Gruppenindizes des „Deutschen Volkswirt“) [7]).

Wirtschaftszweig	1929	1930		1930 bis Ende März	
	Höchst	Höchst	Tiefst	Höchst	Tiefst
Berg- und Hüttenwerke	124	116	67	77	60
Braunkohle	234	223	150	170	148
Elektroindustrie	209	177	99	117	94
Strom-, Gas- und Wasserlieferung	130	152	107	123	104
Maschinen	107	96	58	68	55
Lokomotiven	99	87	55	71	51
Kraftfahrzeuge	31	58	33	54	31
Kali	319	260	141	177	126
Chemie	231	167	109	136	103
Gummi	139	143	90	103	82
Zellstoff	201	165	78	94	70
Zement- und Baumaterialien	147	115	64	67	55
Bau und Terrain	144	115	87	80	63
Glas, Porzellan und Steingut	129	103	64	70	63
Brauereien	246	226	141	150	125
Zucker, Lebensmittel	116	113	95	99	85
Durchschnitt aller Gruppen, ohne Kunstseide und Textil	166,33				81,21
Kunstseide	512	188	54	99	52
Textil	149	88	54	69	49

[7]) Der deutsche Volkswirt 5. Jahrg. Beilage zu Nr. 30.

Wir sehen also auch hier, daß die Aktien von textilen Unternehmungen unter dem Durchschnittskurs liegen. Im Jahre 1931 ist der Durchschnittskurs sogar absolut am tiefsten. Auch die Kunstseidenaktien — bis 1928 die größte Hoffnung aller Börsen — haben sich dem Niveau der Textilaktien angepaßt, und man nimmt an, daß sie sich auch auf die Dauer nach den Textilaktien orientieren werden, sofern nicht durch eine sehr feste Kartellierung und Kontingentierung auf die Dauer im Absatz Preise erzielt werden, die die Verzinsung des investierten Kapitals in ausreichenderer Weise als bisher garantieren.

Als weiteren Beweis für die schlechten Preise, die die deutsche Textilindustrie auf dem Markt erhält, lassen sich noch die Ergebnisse anführen, die eine durch Ministerialdirektor Dr. Breil im Auftrag des Reichswirtschaftsministeriums vorgenommene Untersuchung der Preise der Baumwollindustrie hatte. Es wurde für das Jahr 1929 festgestellt, daß die Verkaufspreise fast dauernd unter den Selbstkostenpreisen lagen. Neben der Überproduktion wird hierfür in der Hauptsache der niedrige Zollschutz der Baumwollindustrie angeführt[8]).

Hierüber gehen aber die Ansichten auseinander, da z. B. der Textilhandel den Zollschutz als durchaus genügend bezeichnet. Natürlich ist aber jeder Zoll, der dem ausländischen Erzeuger den Markt eines Landes auch nur unter gleichen Bedingungen öffnet wie der einheimischen Industrie, ein Moment, das zuviel Angebote ermöglicht und daher preisdrückend wirken kann. In der letzten Zeit sind die Klagen der Industrie über ausländische Preisunterbietungen verstummt, was wohl mit der schon besprochenen Wirkung des starren Gewichtszolles bei Preisermäßigungen zusammenhängen dürfte. Wenn in der Industrie die Überproduktion Ursache der Tatsache ist, daß die Marktpreise nicht sehr weit über den Produktionskosten lagen, so wirkten sich im Großhandel die Konkurrenz der Konzerne und die Tendenz, unter Umgehung des Großhandels direkt beim Erzeuger zu kaufen, in gleicher Richtung aus. Auch der Großhandel erzielte kaum Preise, die hoch über den Selbstkosten liegen. Er hat sich daher entweder in steigendem Maß auf Konfektionierung und Weiterverarbeitung umstellen müssen. Der reine Großhandel ist auf einen Bruchteil seiner Bedeutung zurückgegangen und auch dieser führt noch einen erbitterten Kampf mit den Konzernen um seine Existenz, dessen endgültiger Ausgang noch nicht abzusehen ist.

Im Einzelhandel liegen die Verhältnisse weniger eindeutig. Hier ist die Konkurrenz sehr ungleich. So besteht auf dem flachen Land und in den Kleinstädten immer noch die Möglichkeit, ausreichende Auf-

[8]) Enquete-Ausschuß I 3, 2. Teil 4. Abschnitt S. 272.

schläge zu kalkulieren. In den Großstädten dagegen ist die Konkurrenz sehr groß und die Möglichkeit, prozentual hohe Aufschläge zu erzielen, sehr gering. Besonders durch das Vordringen der Warenhäuser, die mit ihrem Prinzip „großer Umsatz bei prozentual kleinem Nutzen" sich in steigendem Maße durchgesetzt haben, besteht an größeren Plätzen kaum noch die Möglichkeit, sehr hoch zu kalkulieren.

2. Kartelle und Preispolitik.

Nachdem wir festgestellt haben, wie sich Angebot und Nachfrage zur Preisbildung verhalten, und wie die Verhältnisse auf dem deutschen Markt für Textilerzeugnisse liegen, wollen wir uns den wirtschaftlichen Organisationen zuwenden, die durch ihr Eingreifen planmäßige Wirkungen auf die Preisbildung ausüben wollen, nämlich zu den Kartellen. Die gebräuchlichste Definition für Kartelle von Liefmann[9]) lautet: „Unter Kartellen verstehen wir freie Vereinbarungen und Verbände zwischen selbständig bleibenden Unternehmen derselben Art zum Zwecke monopolistischer Beherrschung des Marktes." Ähnlich definiert Tschiersky[10]): „Kartelle sind auf Vertrag beruhende Organisationen selbständiger Unternehmer des gleichen Gewerbes zwecks willkürlicher Regelung ihres Marktes."

Nach Friedländer[11]) unterscheidet man Kartelle höherer Ordnung (Kontingentierungskartelle) und Kartelle niedriger Ordnung (Konventionen).

Als Kontingentierungskartelle werden solche mit zentralem Absatz oder Einkauf angesehen. Dieselben können entweder Anbieterkartelle und Gewinnverteilungskartelle sein[12]).

---

[9]) Liefmann, Kartelle und Trusts 7. Aufl. 1927 S. 10.
[10]) Tschiersky, Kartellorganisationen 1928 S. 10.
[11]) Friedländer, Das Kartellaufsichtsgesetz 1924.
[12]) Die Literatur über die Kartelle der deutschen Textilindustrie ist außerordentlich umfangreich. Meine Darlegungen folgen im allgemeinen den Ergebnissen des „Ausschusses zur Untersuchung der Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft", in deren Materialberichten umfangreiche Angaben über die Kartellierung der Textilindustrie und deren Auswirkungen zu finden sind. Von älteren Schriften wurden in der Hauptsache benutzt:

Bachmann, Organisationsbestrebungen in der deutschen Tuch- und Wollindustrie, Karlsruhe 1915;
v. Beckerath, Die Kartelle der deutschen Seidenweberei-Industrie, Karlsruhe 1911;
E. Vendig, Lieferungs- und Zahlungsbedingungen der Konvention der Konfektion und Wäsche-Industrie, Heidelberg 1923.

Als Kartelle niedriger Ordnung (Konventionen) treten Preis-, Kalkulations- und Konditionskartelle in Erscheinung. Liefmann hat in seiner Abhandlung „Kartelle" im Handwörterbuch der Staatswissenschaften 4. Aufl. darauf hingewiesen, daß bei Textilien wie bei allen Waren, bei denen die „Mode und wechselnder Geschmack des Publikums großen Einfluß haben, bei deren Herstellung künstlerische Fähigkeiten, Muster und Modelle eine Rolle spielen", für die Preis-Kartellbildung wenig Platz ist und daß die hier gebildeten Kartelle im wesentlichen Konditionskartelle sein werden.

Im Textilgewerbe kommen daher Kartelle höherer Ordnung wenig vor. Kartelle niedriger Ordnung sind sehr häufig. Im allgemeinen treten die Kartelle der Textilindustrie als reine Konditionskartelle auf. Diese regeln die Lieferungs- und Zahlungsbedingungen ihrer Mitglieder in größtenteils sehr detaillierten Bestimmungen, die Skonto, Mängelrügen, Verzugsfristen, Eigentumsvorbehalt, Schiedsgerichte usw. festlegen. Man kann ohne Übertreibung sagen, daß für die ganze Textilindustrie und den ganzen Textilgroßhandel derartige Kartelle bestehen. Dem Verfasser ist auch nicht ein einziger Zweig der Textilindustrie und des Textilgroßhandels bekannt, der nicht seine Lieferungs- und Zahlungsbedingungen durch Konditionskartelle geregelt hat. Allerdings ist die Macht dieser Kartelle sehr verschieden. Während z. B. einige Kartelle wie der Verband Sächsisch-Thüringischer Webereien, der Verband der Seidenstoff-Fabrikanten Deutschlands oder die Deutsche Tuchkonvention ihre Mitglieder auf das schärfste überwachen, überlassen andere Verbände die Durchführung ihrer Bedingungen dem guten Willen ihrer Mitglieder. Allerdings kann man erfahrungsgemäß sagen, daß diese sich auch ohne Zwang im allgemeinen streng an die Verbandsvorschriften halten. Dem Verfasser sind sogar außerordentlich viele Fälle bekannt, wo Firmen, die dem einen oder anderen Verband nicht angehören, dessen Bedingungen auf ihren Schlußscheinen als maßgebend für das abgeschlossene Geschäft angeben.

Ob allerdings diese Kartelle für die Preisbestimmung sehr viel getan haben, ist eine Frage, die man nicht unbedingt bejahend beantworten kann. Einen direkten Einfluß auf den Preis nehmen die Konditionskartelle nicht, sie verhindern also Preiskämpfe in keiner Weise. Doch schützen sie ihre Mitglieder vor Preisverlusten durch genaue Bestimmung über Lieferfristen und Mängelrügen. So verhindern sie, daß die Abnehmer zu kurze Verzugsfristen setzen können und Lieferanten hierdurch auf ihrer Ware sitzen bleiben, was speziell bei modeempfindlichen Stoffen leicht zu Verlusten führen kann. Ebenso braucht der Lieferant nicht so leicht bei Überschreitungen der Lieferzeit Schadensersatzzahlungen zu leisten. Also eine gewisse Wirkung auf die Ren-

tabilitätsberechnung der Lieferanten ist schon zu verzeichnen, wenn sich dieselbe auch nicht gerade durch direkte Einwirkung auf die Preisstellung bemerkbar macht.

Es gibt aber auch in der Textilindustrie eine Reihe von Preiskartellen. Hier handelt es sich stets um Zweige der Textilindustrie, in der keine zu große Zahl von Betrieben tätig ist. Die hauptsächlichsten Preiskartelle[13]) sind der „Gesamtverband der deutschen Veredelungsindustrie" und der „Verband der deutschen Veredelungsanstalten für baumwollene Gewebe". Weitere Preisvereinbarungen bestehen für unbedeutende Artikel (Trauercrepe und Crepe Anglais) innerhalb des „Verbandes der Seidenstoffabrikanten Deutschlands", der im übrigen ein reines Konditionskartell ist. Ein weiteres Preiskartell ist der „Turquoise-Fabrikanten-Verband", der sogar ursprünglich ein Kontingentierungskartell war. Dieselbe Entwicklung nahm der „Verband der Seidenbandindustrien". Auch dieser war ursprünglich Preis- und Kontingentierungskartell, mußte jedoch unter dem Druck der für Seidenbänder ungünstigen Damenhutmode und als Auswirkung der Mode des kurzen Frauenhaares, bei der für Haarbänder kein Absatz mehr ist, sich auf ein reines Konditionskartell zurückbilden, das nur noch den Preis für zwei Artikel (naturseidenes und halbseidenes Herrenhutband) regelt. Ferner hat sich auch die „Vereinigung deutscher Schirmstoff-Fabrikanten", die sich langsam aus einem Konditionskartell in ein Preiskartell mit Kontingentierung des Absatzes entwickelt hat, ab 1926 wieder in ein reines Konditionskartell zurückbilden müssen. Hierbei spielte wohl neben wirtschaftlichen Momenten, wie Rückgang des Exports wohl auch die „Verordnung gegen Mißbrauch wirtschaftlicher Machtstellungen vom 2. 11. 1923" eine Rolle, da Mitglieder der Schirmstoffvereinigung die Aufhebung der seitens der Vereinigung bestehenden Preisvorschriften durch Berufung auf die Verordnung erreichten. Mit diesen Ausführungen dürften wohl die ehemaligen und noch bestehenden Preiskartelle, soweit sie nicht in der Form von Kontingentierungskartellen auftreten, sämtlich aufgeführt sein.

Bei diesen Preiskartellen ist der Einfluß auf die Preisgestaltung von einiger Bedeutung. Allerdings darf man nicht vergessen, daß mit Ausnahme des Verbandes der Turquoise-Fabrikanten alle Verbände mit Außenseitern und ausländischen Konkurrenten zu rechnen haben oder hatten, die natürlich den Einwirkungen auf die Preise gewisse Grenzen setzten. Wenn auch gegen diese Außenseiter durch Treurabatte und in einigen Fällen auch mit Ausschließlichkeitsverträgen mit den Verbänden

[13]) Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Industrie I. Unterausschuß 3. Arbeitsgruppe 2. Teil 4. Abschnitt (Textilindustrie) A und B.

der Abnehmer (z. B. Schirmstoffvereinigung mit dem Verband deutscher Schirmgroßfabrikanten) vorgegangen wurde, konnte man die Konkurrenz dieser Betriebe bei der Preisstellung nicht außer Betracht lassen.

Es ist bemerkenswert, daß die Abnehmer, die vom Enquete-Ausschuß über die Wirkungen der Bestimmungen der einzelnen Verbände vernommen wurden, oft über die Härte der Zahlungs- und Lieferungsbedingungen, aber selten über die Höhe der Preise Beschwerde führten.

Wir haben nun auch noch die wenigen Kartelle höherer Ordnung zu betrachten, die es in der Textilindustrie gibt. Hier handelt es sich um Kartelle, die nicht nur die Preise oder Geschäftsbedingungen vorschreiben, vielmehr um Verbände, die die Produktion und den Absatz ihrer Mitglieder zentral regeln. Hier ist zunächst die „Interessengemeinschaft deutscher Jute-Industrieller" zu nennen, die den Alleinverkauf der ihr angehörigen Juteweber und Spinner für das Inland besorgt und deren Mitglieder über 99% aller Jutespindeln und 81% aller Webstühle verfügen.

Auch die Leinengarnfabrikanten sind in einem Kartell organisiert, das Preis- und Kontingentierungskartell ist und den Gesamtvertrieb aller angeschlossenen Werke übernommen hat. Derselbe wird von der Leinengarnvertriebsgesellschaft vorgenommen, die die Aufträge an die Werke nach ihren Kontingenten verteilt. Bei Gründung der Leinenvertriebsgesellschaft 1926 schlossen sich in dieser Unternehmen mit ca. 225 000 Spindeln zusammen, während die Spindelzahl der Außenseiter ca. 25 000 betrug. Allerdings traten aus der Leinengarnvertriebsgesellschaft einige Unternehmen aus, so daß nur noch ca. 80% der Produktion durch dieselbe verkauft werden.

Als weiteres Verkaufssyndikat wäre die „Vertriebsgesellschaft deutscher Nähgarnfabrikanten G. m. b. H." zu nennen, die ein Organ des „Verbandes deutscher Baumwollnähfaden-Fabriken" ist. Diese beherrscht das Geschäft in guten Markennähfäden völlig, nur geringe Qualitäten werden von Außenseitern hergestellt, von denen jedoch durch Kapitalbeteiligung die größten indirekt durch das Syndikat kontrolliert werden. Auch der Anteil des Auslandes am deutschen Absatz ist gering (2%), so daß also der deutsche Markt von der Vertriebsgesellschaft deutscher Nähfadenfabriken vollkommen beherrscht ist.

Ebenfalls ein Kontingentierungskartell ist der „Verband deutscher Samt- und Plüschfabrikanten". Dieser hat zwar den Verkauf nicht syndiziert, wacht aber durch scharfe Kontrolle[14]) über die Geschäftstätigkeit seiner Mitglieder. Der Verband war vor dem Krieg Mitglied

[14]) Vertragsstrafe für Verweigerung der Einsicht mindestens 5000 Mk., für Nichteinhaltung der Preisvorschriften mindestens 20% vom Fakturenwert, jedoch mindestens 1000 Mk.

eines internationalen Preis- und Kontingentierungskartells, dem französische und englische Verbände angehörten. Dieses internationale Kartell besteht hinsichtlich des Verkaufspreises auch heute noch, allerdings ist die internationale Kontingentierung nach dem Krieg fortgefallen. Die internationalen Vereinbarungen sind nicht schriftlich formuliert, bestehen vielmehr in Form von einem gentlemen agreement, das nach Angaben des deutschen Kartells in loyalster Weise erfüllt wird. Der Verband deutscher Samt- und Plüschfabrikanten hat einen Exklusivvertrag mit dem Verband der „deutschen Samt- und Seidengroßhändler". Nach diesem dürfen die Fabrikanten nur an Mitglieder der Großhändlervereinigung sowie an einige zwischen den Geschäftsführern des Fabrikanten- und Großhändlerverbandes vereinbarte Großabnehmer[15]), ferner an Fabrikationsbetriebe von Blumen, Puppen usw. liefern. Die Großhändler dürfen nur bei Mitgliedern des Samt- und Plüschfabrikanten-Verbandes kaufen, wofür sie einen Musterrabatt von ½%, einen Großhändlerskonto von 4% sowie eine Umsatzbonifikation von 2% bis 8% erhielten.

Über die Auswirkungen der Syndikate sind naturgemäß die Ansichten zwischen den Syndikatsmitgliedern und den Abnehmern sehr verschieden. Vor dem Enquete-Ausschuß erklärte z. B. der Vertreter des Jutehandels[16]): „Wäre der Zusammenschluß nicht erfolgt, so würden die Verbraucher wahrscheinlich billigere Preise haben." Entgegengesetzt erklärten die Sachverständigen der Industrie, der Zollschutz für Jute würde im allgemeinen nur 6—7% ausmachen und die Preise in Deutschland entsprächen durchaus denen des Auslandes.

Für die Leinenvertriebsgesellschaft bestand Einmütigkeit darüber, daß die Leinenpreise denen des Auslandes ebenfalls entsprechen. Von Abnehmern der Vertriebsgesellschaft deutscher Nähgarnfabrikanten wurde auf die außerordentliche Steigerung der Garnpreise hingewiesen, die 1927 gegen die Vorkriegszeit 261% betrug, wohingegen das Rohmaterial zur gleichen Zeit eine Verteuerung von 139% aufzuweisen hatte[17]).

Auch die Abnehmer des Verbandes der deutschen Samt- und Plüschfabrikanten erklärten, daß bei Nichtbestehen des Verbandes die Preise wesentlich billiger sein würden und daß die hohen Verbandspreise die Ausdehnung des Plüschabsatzes verhindern würden[18]).

---

[15]) Seit kurzer Zeit gehören zu diesen vereinbarten Großabnehmern auch zwei Warenhauskonzerne.

[16]) Enquete-Ausschuß I Gruppe 3 Teil II Abschnitt B S. 151.

[17]) Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft I Gruppe 3 Teil 2 Abschnitt 4 B S. 249/50.

[18]) Enquete-Ausschuß I Gruppe 3 Teil II Abschnitt 3 A S. 263.

Nachdem wir nunmehr die bedeutendsten Preiskartelle sowie Kontingentierungskartelle mit Preisbindungen besprochen haben, soll ein Moment nicht unberücksichtigt bleiben, das auf die Tendenzen zur Erhöhung der Preise und zur Bekämpfung der Außenseiter seitens der Kartelle von Bedeutung ist.

Das Deutsche Reich beaufsichtigt seit Erlaß einer Kartellverordnung (Verordnung gegen Mißbrauch von wirtschaftlichen Machtstellungen vom 2. 11. 1923, Reichsgesetzblatt 1923 Teil I S. 943) die Tätigkeit der Kartelle. Zunächst sind nach dieser Verordnung alle Verträge, die Verpflichtungen über die Handhabung der Erzeugung und des Absatzes, die Anwendung von Geschäftsbedingungen, die Art der Preisfestsetzung und die Forderung von Preisen enthalten, ungültig, wenn diese nicht schriftlich abgeschlossen wurden (§ 1). Ebenfalls zieht die Abmachung, daß aus den gesamten Verträgen entstehende Streitigkeiten nicht vor dem durch die Verordnung vom 2. 11. 1923 eingerichteten Kartellgericht verhandelt werden sollen, Nichtigkeit des Gesamtvertrages nach sich (§ 3). Gefährdet einer der genannten Verträge die „Gesamtwirtschaft und das Gemeinwohl", so kann der Reichswirtschaftsminister

1. Nichtigkeit des Vertrags beim Kartellgericht beantragen;
2. anordnen, daß jeder am Vertrag Beteiligte diesen fristlos kündigen kann;
3. anordnen, daß ihm Abschriften von allen zur Durchführung des Vertrages getroffenen Vereinbarungen und Verfügungen eingereicht werden müssen.

Das „Gemeinwohl und die Gesamtwirtschaft" sollen stets als gefährdet gelten, wenn in volkswirtschaftlich nicht gerechtfertigter Weise die Preise gesteigert oder hochgehalten werden sollen (§ 4).

Auch den einzelnen Vertragskontrahenten ist durch die Verordnung vom 2. 11. 1923 ein wichtiges Recht verliehen worden. Sie dürfen nämlich jeden Vertrag fristlos kündigen, durch den die wirtschaftliche Bewegungsfreiheit, insbesondere bei der Erzeugung, dem Absatz oder der Preisgestaltung unbillig eingeschränkt wird (§ 8). Im Streitfall entscheidet über die Zulässigkeit der fristlosen Kündigung das Kartellgericht. Dasselbe kann auch auf Antrag des Reichswirtschaftsministers aussprechen, daß die benachteiligten Vertragsteile bei allen Verträgen vom Vertrag zurücktreten können, deren Bedingungen von Trusts, Interessengemeinschaften, Syndikaten, Kartellen usw. unter Ausnutzung ihrer wirtschaftlichen Macht abgeschlossen sind, sofern dieselben die „Gesamtwirtschaft und das Gemeinwohl" gefährden.

Wir sehen, daß hier dem Einfluß der Kartelle auf die Preisbildung Grenzen gesetzt sind. Das Reichswirtschaftsministerium hat auf

Grund dieser Verordnung verstanden, die Macht der Kartelle in vielen Punkten zu erschüttern. So wurden auf das Eingreifen des Reichswirtschaftsministeriums in vielen Fällen — auch häufig bei Textilkartellen — die Treurabatte wesentlich ermäßigt, und damit die Möglichkeit geschaffen, ohne allzugroße Verluste bei Außenseitern zu kaufen[19]). Diese Tatsache hat natürlich die Lage der Außenseiter gefestigt und die Kartelle geschwächt. Nicht weniger stark hat sich auch das Recht der Mitglieder zur sofortigen Kündigung bei zu großen Einschränkungen der wirtschaftlichen Bewegungsfreiheit durch die Kartelle, ausgewirkt. Wurde doch z. B. hierdurch das Preiskartell der Vereinigung deutscher Schirmstoffabrikanten im September 1926 plötzlich gesprengt.

Einen weiteren Einfluß der Regierung auf die Preisgestaltung der Kartelle bedeutet die 4. Notverordnung des Reichspräsidenten zur Sicherung von Wirtschaft und Finanzen und zum Schutz des inneren Friedens vom 8. 12. 1931. Entsprechend den Vorschriften des 1. Teils dieser Verordnung mußten die durch Kartelle und Syndikate gebundenen Preise für Waren aller Art bis zum 1. 1. 1932 ausnahmslos um 10% gegen den Stand am 1. 6. 1931 gesenkt werden. Hält der Reichswirtschaftsminister für irgendeine Gruppe von gebundenen Preisen eine weitere Senkung für erforderlich, so kann er deren Ausmaß festsetzen und bis zu einem von ihm zu bestimmenden Termin verlangen. Wird seitens des Kartells dieser Anordnung nicht entsprochen, so gelten sämtliche Verträge des Kartells mit seinen Mitgliedern bzw. der Mitglieder untereinander als nichtig. Ohne Einwilligung des Reichswirtschaftsministers dürfen bis 1. 7. 1932 die durch Kartelle gebundenen Preise nicht erhöht werden. Zur Überwachung dieser Vorschriften wurde die neue Stelle eines Preiskommissars geschaffen, der die strikte Durchführung der angeführten Bestimmungen über die Preisbildung von Kartellen durch ständige Überwachung zu gewährleisten hat.

Man kann also feststellen, daß auch durch die neueste Gesetzgebung der Entwicklung der Kartelle, die bei der Preisbildung der Textilindustrie an sich schon nicht allzu große Bedeutung haben, enge Grenzen gesetzt sind.

---

[19]) So mußte z. B. die Vereinigung deutscher Schirmstoffabrikanten den Treurabatt von 25% auf 5% ermäßigen. Auch der Verband der Krawattenstoffabrikanten mußte den Treurabatt von 10% auf 5% senken. Die einzelnen Kartelle der Veredelungsindustrie, die im Gesamtverband der deutschen Veredelungsindustrien zusammengeschlossen sind, ermäßigten ebenfalls ihre früher weit höheren Treurabatte unter dem Druck des Reichswirtschaftsministers auf 5 und 10%.

3. Monopolpreise.

Die Betrachtung, ob im Textilgewerbe Monopolpreise zu verzeichnen sind, ist zum Teil schon durch die Behandlung der Wirkung der Kartelle auf die Preisbildung vorweggenommen. Es soll hier nur noch kurz über Monopolpreise gesprochen werden, da der Verfasser die Monopolpreise in zwei Gruppen zerlegen möchte, von denen nur die erste durch Kartellbildungen verursacht ist.

Unterschieden soll nämlich werden 1. die künstlichen Monopolpreise, die erst künstlich auf Vertragsweg zwischen den beteiligten Produzenten in der Regel durch kartellmäßige Verträge geschaffen werden, von 2. den natürlichen Monopolen, die ohne jeden Vertrag lediglich dadurch zustande gekommen sind, daß nur ein Unternehmer den Rohstoff oder das Fabrikationsgeheimnis besitzt oder nur ein Unternehmer durch Patente, Musterschutz oder dergleichen staatliche Maßnahmen in seiner Monopolstellung geschützt ist[20]).

Die ersten künstlichen Monopole sind in ihren Auswirkungen auf die Preisbildung im Abschnitt „Kartelle" behandelt. Wir sahen eine Reihe von Preiskartellen, die durch große Mitgliedschaft sowie durch Maßnahmen gegen die Außenseiter den Markt fast monopolistisch beherrschen und behandelten auch die staatlichen Maßnahmen gegen ein Überhandnehmen dieser Art von Preisbildungen. Zu den natürlichen Monopolen ist folgendes festzustellen. Die Textilbranche eignet sich recht wenig zur Bildung natürlicher Monopole. Jedem Erzeuger stehen dieselben Rohstoffe, dieselben Maschinen und auch beinahe immer gleichwertige Arbeitskräfte zur Verfügung. Auch die einzelnen Arbeitsprozesse sind — von gewissen Betriebsgeheimnissen in der Appretur, der Färberei und Bleicherei abgesehen — allgemein bekannt. Auch der Musterschutz ist in Deutschland und in den meisten europäischen Ländern nicht so ausgebaut, daß er der Textilindustrie für gewisse Muster und Stoffarten Monopolbildungen ermöglicht.

Monopolistische Preisbildungen sind theoretisch für Kunstseide einmal möglich gewesen, aber nur, solange es nur eine einzige Herstellungsweise gab. Da man aber sofort verschiedene Erzeugungsverfahren ausbildete und auch mit den realen Seiden zu konkurrieren hat, ist eine restlose monopolistische Preisbildung für Kunstseide bisher nicht praktisch geworden. Im Gegenteil erreichen heute die Verkaufspreise für Kunstseiden kaum die Erzeugungskosten, auch scheint die Bildung eines internationalen Kunstseidenkartells, das monopolistische Preise

---

[20]) Verfasser unterscheidet hier bewußt anders, als allgemein unterschieden wird. Vgl. Lexis, „Monopole" in Handwörterb. der Staatswissensch.

festsetzen könnte, sofern ihm alle Produzenten angehören und solange neue Herstellungsverfahren nicht erfunden sind, kaum möglich zu sein.

Man kann also feststellen, daß es — abgesehen von wenigen Patentartikeln speziell in der Kurzwarenbranche — im Textilgewerbe natürliche Monopole nicht gibt. Wohl gab es eine Reihe von Waren — meist Markenartikel oder modische Neuschöpfungen der Konfektion und haute couture —, für die durch besondere Eleganz, besondere Reklame oder besonders gute Herstellungsmethoden monopolähnliche Preisstellungen möglich sind. Es wird hier an gewisse Garne, z. B. D. M. C.-Garn der Firma Dollfus, Mieg & Co. oder Gütermannsche Nähseiden gedacht, für die der Handel und auch die breite Masse der Käufer Preise zahlen, die vielleicht über denen gleichwertiger Artikel liegen. Ähnlich liegen die Verhältnisse für Vorwerk-Teppiche, deren Detailpreise vom Fabrikanten vorgeschrieben werden können, ein Beweis, daß die Firma eine Macht hat, die über die der Fabrikanten im allgemeinen wohl hinausgehen dürfte. Weitere derartige Artikel sind Gminder Linnen, Lindener Samt, Trikoline — ein der Firma Horockses, Crewdson & Co. patentierter Name —, Burburry, Gewebe von Rodier, Modelle von Patou, Poiret, Molyneux, Lanvin, Friedländer. Überall wird auf Grund des Namens ein Preis gezahlt, der weit über dem Wert liegt und daher einem Monopolpreis nicht unähnlich sein dürfte.

Unsere letzten Ausführungen führen uns schon zu den Einflüssen der Mode auf die Preisbildung. Mit diesen werden wir uns im nächsten Abschnitt näher beschäftigen müssen, da von der Mode sehr wichtige Einflüsse auf die Preisbildung ausgehen.

4. Mode und Saison.

Die Mode ist eine gesellschaftliche Erscheinung, die verursacht wird durch das Streben nach sozialer Differenzierung. Die sofort einsetzende Nachahmung — verursacht durch das Streben nach sozialer Gleichstellung — begünstigt die Neubildung einer anderen neuen Mode, durch die sich gehobene Schichten wieder von anderen Schichten der Bevölkerung unterscheiden können. So wird also aus jeder Mode zwangsläufig eine weitere Mode entstehen müssen.

Die Mode tritt durch die Bevorzugung und den häufigen Wechsel gewisser Farben, Farbenzusammenstellungen, Muster, Webarten, Rohmaterialien, Erzeugung von Stoffen, sowie durch Bevorzugung gewisser Formen von Bekleidungsstücken und Gebrauchsartikeln in äußere Erscheinung.

Da nun die menschliche Kleidung auch der Jahreszeit entsprechen muß, die stets zum Zwecke der Anpassung an die Temperatur und das

Wetter zum Kauf neuer Bekleidung zwingt, fällt der Moderhythmus mit dem Wechsel der Jahreszeiten — der sogenannten Saison — zusammen. Hauptsaisons- und gleichzeitig Haupteinkaufszeiten für Bekleidung sind Winter- und Sommersaison. Außerdem gibt es die sogenannten Zwischensaisons, die aber für die breite Masse kaum von Bedeutung sind, aus deren Neuschöpfung aber in vielen Fällen der Einkäufer eine Prognose für die Mode der künftigen Saison stellen kann.

Schon Jean Baptiste Say hat erkannt, daß die Mode den Verbrauch und damit auch die Produktion vergrößert, und hat dabei auch nicht übersehen, daß die Mode auch höchst unproduktiv für die Volkswirtschaft und äußerst verlustreich für den Handel und die Industrie — soweit beide Berührungspunkte mit der Mode haben — sein kann[21]). So führt er aus: „Die Mode hat das Recht, die Güter zunichte zu machen, ehe sie noch ihre Nützlichkeit verloren haben. Sie vervielfältigt den Verzehr und scheidet aus dem Verbrauch aus, was eigentlich noch nett, hübsch und brauchbar ist." Besser kann die Mode, diese soziologisch und wirtschaftlich interessante Erscheinung, in ihrer Wirkung auf die Wirtschaft kaum beurteilt werden. Ohne jeden Zweifel steht fest, daß die Mode den Verbrauch und die Nachfrage in sehr starkem Maße vergrößert, aber ebensowenig ist ein Zweifel über die Vernichtung von wirtschaftlichen Werten durch die Mode möglich. Ganze Industrien erstanden und ebensoviele Industrien verschwanden unter dem Einfluß der Mode in kürzester Zeit. Man braucht hier nur an das Entstehen und Verschwinden der Hutfedernfabrikation, an die Blüter der St. Galler und Plauener Stickerei-Industrien, der Baseler Seidenband--Industrien und deren plötzliche Lahmlegung zu denken, um die Auswirkung der Mode auf die Industrie und die Vernichtung der in ihr angelegten Werte zu erkennen. Wenn nun auch nicht immer ganze Industrien vernichtet oder dezimiert werden, so gibt es doch eine riesige Menge von Beispielen, daß ganze Industriezweige durch die Modebildung auf das schwerste geschädigt werden. So lagen z. B. viele Streichgarnspinnereien und Webereien still, als die Mode vor einigen Jahren statt Mantelstoffen aus Streichgarn solche aus Kammgarn bevorzugte. Andere Unternehmungen leiden jedesmal sehr stark, wenn die Mode von dessinierten zu einfarbigen Stoffen übergeht.

Die Mode birgt also sehr viele Gefahren in sich, die durch eine Risikoprämie und damit eine Kostenerhöhung auf die Preisbildung Einfluß haben. Die Höhe dieser Risikoprämie bzw. dieses Modeaufschlags ist natürlich zahlenmäßig kaum festzustellen. Sie ist bei jedem Betrieb, je nach dessen Produktion und je nach der Betriebsführung, sehr

[21]) zitiert nach Elster: Mode im Handwörterbuch der Staatswissenschaften 4. Aufl. Bd. 6 S. 603 ff.

verschieden. Als Regelmäßigkeit läßt sich vielleicht folgende Feststellung machen: Das Risiko ist um so größer, je früher die neue Moderichtung in der Produktion oder im Einkauf berücksichtigt wird.

Nun ist natürlich das Moderisiko auch bei den einzelnen Waren äußerst verschieden. Man kennt Waren, die von der Mode kaum oder nicht beeinflußt werden, z. B. Rohnessel, Hemdentuche, Handtücher, Bettwäsche, Leibwäsche. Andere Waren werden in mäßigem Umfang beeinflußt, z. B. einfarbige Kleiderstoffe und Mantelstoffe, einfarbige Seiden, Herrenstoffe, Gardinen und Dekorationsstoffe. Stark von der Mode beeinflußt werden dagegen alle gemusterten Stoffe, modisches Zubehör wie Kragen, Knöpfe, Krawatten, Blumen und Gürtel, ferner die gesamte Herren- und Damenkonfektion.

Diesen Gruppen entsprechen auch die Aufschläge, in deren verschiedenen Abstufung der Modeaufschlag sich niederschlägt. In Kaufhäusern, die Waren mittlerer Güte vertreiben, beträgt die Durchschnittskalkulation nach den eigenen Erfahrungen des Verfassers, die noch durch Rundfrage bei einer Reihe von Firmen ergänzt wurden, 30—35% auf Waren der ersten Gruppe, 45—50% auf Waren der zweiten Gruppe, 65—85% auf Waren der dritten Gruppe.

Wir sehen also, je ausgeprägter das Moderisiko ist, um so stärker wirkt sich dieses in der Preisbildung aus. Diese Tatsache schlägt sich auch in der verschiedenen Kalkulation der einzelnen Geschäftstypen nieder. Der Modeaufschlag wird um so größer, je früher der einzelne Betrieb regelmäßig die neu entstandene Moderichtung aufnimmt. Je eher also der Fabrikant — der Art seines Betriebes nach — stets die neue Mode in seiner Ausmusterung berücksichtigt, um so höher ist das Risiko und um so höher ist auch sein Modezuschlag. Ebenso ist die Höhe des Modezuschlages um so höher, je früher der Großhändler oder der Einzelhändler seinen Kunden Erzeugnisse der neuesten Modeschöpfung verkaufen kann. Das entspricht auch genau der Einstellung gewisser Käufer, die gerne einen recht hohen Preis als Entschädigung dafür zahlen, daß die breite Masse den gekauften Modeartikel der Höhe des Preises wegen nicht sofort erschwingen kann, und daß auf diese Art und Weise die gewünschte Differenzierung erreicht wird.

Eine wirtschaftliche Rechtfertigung des hohen Preises ist die Tatsache, daß nicht jeder neu aufgenommene Artikel einschlägt und daher das Moderisiko um so größer ist, je weniger Erfahrungen man über die Durchschlagskraft der neuen Modeschöpfung und die Aufnahmewilligkeit der Konsumenten gesammelt hat. Nicht jede Mode wird nämlich auch von den letzten Verbrauchern aufgenommen. Im Gegenteil kommt es außerordentlich oft vor, daß die Käufer die neue Mode nicht oder nur in geringem Maße mitmachen und dementsprechend kaufen. So werden

z. B. seit mehreren Saisons sogenannte Schottenmuster von den Modeindustrien und dem Modehandel gebracht, ohne daß die breite Masse in nennenswertem Umfang diese Muster kauft. Hiermit sind natürlich Verluste verbunden, die zu einer erhöhten Kalkulation führen müssen. Oft wird auch eine gerade in starker Auswirkung befindliche Mode durch eine neue ganz überraschend abgelöst. Auch dann sind große Verluste zu verzeichnen, denen durch größere Aufschläge Rechnung getragen werden muß.

Die Mode kann sich natürlich auch oft durchsetzen, obgleich Handel und Industrie nicht an die Verbreitung derselben gedacht haben. In diesem Falle wird natürlich vom Handel jeder Preis für einschlägige Artikel geboten. Der Fabrikant oder der Großhändler, der sich von der Entwicklung der Mode ein abweichendes Bild gemacht hat und nun über den begehrten Artikel sofort verfügt, ist dann in der Lage, günstigere Preise als der zu erzielen, der erst in längerer Zeit liefern kann. Dieser Aufschlag wird als Abgeltung für das enorme Risiko gern gezahlt, das ein Fabrikant oder Großhändler auf sich nimmt, wenn er — entgegen der allgemeinen Auffassung von der künftigen Modeentwicklung — Kapital in Artikeln anlegt, deren Verkaufsmöglichkeit sehr zweifelhaft ist. Es handelt sich bei derartigen Betrieben gewöhnlich um Spezialisten, die häufig auch wieder große Summen verlieren, wenn sie sich in ihrer Prognose täuschten und nun zu jedem Preise ihre unaktuellen Bestände abstoßen müssen.

Zusammenfassend kann man sagen: Die Mode wirkt auf die Warenpreise steigernd. Das mit der Mode verbundene Risiko — verursacht durch die Ungewißheit, ob dieselbe sich durchsetzt und wann dieselbe beendet ist — wird vom Erzeuger und Händler durch einen Modeaufschlag ausgeglichen. Derselbe ist um so höher, je eher der Erzeuger oder Händler das Erzeugnis der neuen Mode produzieren oder einkaufen muß. Der Modeaufschlag wird geringer, sofern der Artikel weniger modegefährdet ist. Der einfarbige Stoff ist z. B. immer weniger gefährdet als gemusterte Stoffe oder Modeartikel, die bei der Kleidung ganz entbehrt werden können, wie etwa ein Gürtel, ohne den man auch ein Kleid anfertigen und tragen könnte.

Auch die Saison ist von Einfluß auf die Preisentwicklung. Da die Modebildung stets mit der Saison zusammenfällt, bedeutet das Ende der Saison fast stets die Gewißheit, daß eine Mode durch eine andere abgelöst wird. Daher wird man stets gegen Ende einer Saison versuchen, Waren, die dem Modewechsel unterliegen, abzustoßen. Im allgemeinen muß daher der Preis der Ware ermäßigt werden, um durch diese Verbilligung dem Publikum Anreiz zum Kauf zu geben. Da sich die Notwendigkeit, die der Modebildung unterworfenen Artikel schnell

zu verkaufen, regelmäßig am Schluß jeder Saison einstellt, wurden von den Einzelhändlern spezielle Verkaufsveranstaltungen organisiert, die regelmäßig veranstaltet werden. Es handelt sich um die sogenannten Saisonausverkäufe[22]), deren Termin von der Regierung festgelegt ist und in denen nur der Mode unterworfene Artikel verkauft werden dürfen. So ist z. B. der Verkauf von Bettwaren unter der Bezeichnung Saisonausverkauf in den meisten Gegenden Deutschlands von den Verwaltungsbehörden verboten, da es sich hier nicht um Modeartikel handelt. Auch die Fabrikanten stoßen gegen Ende der Saison ihre modeempfindlichen Bestände ab. Termingemäß liegt hierfür der Zeitpunkt einige Wochen vor den Ausverkäufen des Einzelhandels. Selbstverständlich machen hier auch die Großhändler keine Ausnahme. So beginnen an den Plätzen, an denen der Textilgroßhandel in größerem Umfang domiziliert, wie Berlin, Elberfeld, Köln und Frankfurt, 2—3 Wochen vor dem Beginn der Ausverkäufe gemeinsam am gleichen Tag ausverkaufsähnliche Verkaufsveranstaltungen, die zur Räumung der Läger dienen.

Die Saison hat aber auch einen Einfluß auf die Preise von Artikeln, die zwar modebeständig sind, die aber trotzdem am Ende der Saison billiger als normal während der Saison angeboten werden. Es handelt sich um Artikel, die nur zu bestimmten Jahreszeiten gebraucht werden und deren Gebrauch mit der Witterung zusammenhängt. So ist z. B. ein schwerer Lodenstoff für warme Wintermäntel während des Sommers unverkäuflich. Obgleich ein derartiger Stoff nicht der Mode unterworfen ist, wird der Produzent oder Händler häufig bereit sein, denselben zum Schluß der Saison zu einem ermäßigten Preis zu verkaufen, da er ja die Zinsen für das während des Sommers brachliegende in diesem Stoff investierte Kapital rechnen muß. Ähnlich liegen auch die Verhältnisse für reine Sommerstoffe, wie z. B. weißen Voile oder Batist, die zwar in ihrem Wert nicht durch die Mode gefährdet sind, die aber während des Winters Teile des Betriebskapitals, mit dem sonst verdient werden könnte, festlegen. Bei den hohen Zinssätzen spielt dieser Umstand gerade in den letzten Jahren eine nicht zu unterschätzende Rolle.

Zusammenfassend kann man also feststellen: Die Saison wirkt sich auch auf die Preisgestaltung aus, und zwar außer auf Modeartikel auch noch auf die Artikel, deren Kauf durch die verschiedenen Temperaturen während des Sommers und des Winters bedingt ist.

Zum Schluß soll noch auf die Einwirkung des Wetters auf die Preisbildung hingewiesen werden. Man darf wohl sagen, daß der Ablauf einer Saison in größtem Umfang vom Wetter abhängt. Es gibt auch in Jahren guter Konjunktur keine gute Wintersaison bei warmer

[22]) Durch Verordnung vom 10. 3. 1932 RGB. Teil I S. 121 ff. heißen diese ab 1. 4. 1932 Saisonschlußverkäufe.

Witterung, ebensowenig eine gute Sommersaison bei zu kühlem oder gar regnerischem Wetter. Bei breiten Massen ist die Witterung eben fast allein das Stimulans, das Kauflust erzeugt. Und so ist es natürlich von allergrößter Bedeutung für die Ausbreitung einer Mode, ob auch während der Saison entsprechendes Wetter ist. Eine helle Sommermode mit leichten transparenten Stoffen kann sich ohne entsprechendes Wetter bei der breiten Masse nicht durchsetzen; ebensowenig wird sich eine Mode, die dicke, stark aufgeflauschte Stoffe mit sich bringt, durchsetzen, falls es nicht einen kalten Winter gibt.

Alle Tüchtigkeit und die ältesten und reifsten Erfahrungen des Fabrikanten oder Einkäufers können daher vor Moderisiken nicht schützen. Letzten Endes ist eben die Natur ausschlaggebender Faktor, ob eine Mode sich in großem Umfang durchsetzen kann. Und das ist wiederum für die Preisbildung während der Saison von größter Bedeutung. Werden z. B. während einer Sommersaison, die durch schlechtes Wetter beeinträchtigt wird, die ausgesprochen leichten Sommerstoffe nicht genügend verkauft, so ist der Besitzer von Lägern in derartigen Stoffen — Fabrikant, Grossist oder Einzelhändler — leicht bereit, die Preise auch für durchaus moderne Waren herabzusetzen und so die Möglichkeit einer schnelleren Räumung des Lagers auch während der Saison zu schaffen.

Wir wollen nun unsere Betrachtung der Einwirkung von Mode, Saison und Wetter schließen, wobei wir noch einmal feststellen wollen, daß die Einwirkung von Mode, Saison und Wetter auf das engste miteinander verbunden sind und kaum getrennt werden können.

§ 7.

Die Preisbildung und Preisentwicklung 1900—1931.

1. Abschnitt.

Die Preisentwicklung in der Vorkriegszeit.

Die Preisentwicklung für textile Rohmaterialien sowie die Hauptbearbeitungskosten wurden schon in § 1 und § 2 behandelt. In den Jahren von 1900 bis 1914 konnte festgestellt werden, daß für alle Rohmaterialien und Hauptbearbeitungskosten eine ansteigende Tendenz bestand, die wohl im allgemeinen mit dem Sinken der Kaufkraft des Goldes parallel lief[1]). Die Erhöhung der Preise für Rohmaterialien und Hauptbearbeitungskosten betrug:

[1]) Nach Irving Fisher von der Yale University betrug der Wert des Goldes, an der Kaufkraft des Goldes im Vorkriegsjahr 1913 gemessen, im Jahre 1896 150% des Wertes im Jahre 1913.

	1913 gegen 1893 %	Durchschnitt 1903—1913 gegen Durchschnitt 1893—1897 %
Rohbaumwolle Middling Upland in Bremen	+ 47	+ 67
Gewaschene Wolle Buenos Aires I in Bremen	+ 41,3	+ 43,4
Seide (Organsin 18/20) in Crefeld	− 0,75	− 1,6
		+ 8
Flachs (Nr. 30) in Bielefeld	+ 18	+ 26
„ („ 10) „ „	+ 50,2	+ 32
Jute (good I nation)	+ 54	+ 53
Löhne*)	+ 47	+ 36
Kohlenpreise: Magernußkohle**)	+ 35	+ 30
Gasflammkohle	+ 20	+ 13,25
Fettförderkohle	+ 60,7	+ 38,2

*) Nach Beiträgen zu den Berufsgenossenschaften.

**) Richtpreise des Kohlensyndikats.

Wir sehen also im Zeitraum von 1893 bis 1913 — ausgenommen die Preise für Seide — eine wesentliche Verteuerung der Rohmaterialien und der hauptsächlichsten Produktionskosten. Die Verteuerung der Rohmaterialien wirkte sich wohl voll auf die Preise aus; die Verteuerung von Löhnen und Kohlen wurde sicher durch Rationalisierung der Arbeit, verbesserte Maschinen sowie durch bessere Ausnutzung der Wärmeenergie teilweise wieder ausgeglichen. Auch unter Berücksichtigung dieses Umstands ist also eine Erhöhung der Selbstkosten der Fabrikanten in nicht unbeträchtlicher Höhe festzustellen.

Es wäre nun noch zu untersuchen, welche Preiserhöhungen in der Vorkriegszeit für Fertigwaren im Handel zu verzeichnen sind. Leider liegt hier aber kein exaktes Material vor. Das mag wohl daran liegen, daß die Preise der Fabrikanten und Großhändler je nach der Bonität des Käufers und nach der Größe des Einkaufs von Fall zu Fall verschieden waren. Weiter gibt es in der Textilbranche nur sehr wenige Artikel, die während einer längeren Zeit in gleicher Beschaffenheit produziert werden; so werden fast alle Stoffe für Oberbekleidung immer nur ganz kurze Zeit produziert.

Im Kleinhandel variieren naturgemäß je nach Größe, Betriebsart und Einflüssen der Konkurrenz die Preise für die gleichen Artikel in außerordentlich großem Maße. Auch hier sind exakte Angaben über die Verschiebung der Preise in den letzten 20 Jahren vor dem Krieg

kaum möglich. Wenn z. B. in einer Untersuchung[2]) berichtet wird, von Ende August 1899 bis zum 1. Januar 1900, also in 4 Monaten, hätten sich die Preise (Einkaufspreise des Detaillisten) für wollene Kragen um 19,6%, für wollene Jacken um 16,7%, für wollene Damenröcke um 23,8%, für Pulswärmer um 33,3% erhöht, so darf man ruhig sagen, entweder stimmen die Angaben nicht, da es sich nicht um dieselben Qualitäten vom gleichen Erzeuger handelt, oder es müssen besondere Umstände vorliegen, die eine derartige Preissteigerung ermöglichen. So kann es sich bei den Preisen im August vielleicht um einen Notverkauf handeln, oder der hohe Preis im Januar kann auf der Tatsache beruhen, daß der Bedarf für warme Winterwaren bei einem besonders kalten Winter weit über den Normalbedarf gestiegen ist und der Einzelhändler, um überhaupt Ware zu bekommen, jeden Preis anlegen muß.

Weitere Preisvergleiche konnte der Verfasser in der Literatur nicht ermitteln. Auf eine Anfrage bei Fabrikanten von Standardartikeln konnten jedoch für gleiche Qualitäten im Verkauf an Großabnehmer (Großhändler, Großdetaillisten und Konzerne) folgende Preisverschiebungen festgestellt werden:

	1900	1913
	Mk.	Mk.
Inlett	0,48	0,62,5
Jaquarddecke	2,64	3,—
Kretonne, 86 cm	0,26	0,30,5*)
Schürzensiamosen	0,52	0,65
Baumwollene Kleiderschotten	0,72	0,88
Herrenstoff (blau Kammgarn)	4,65	5,60

*) Der Preis für Cretonne wird seit 1904 im Statist. Jahrb. für das Deutsche Reich angegeben.

Weitere Angaben über einzelne Artikel wurden nicht gemacht, jedoch stimmen eine Reihe von Schätzungen fast überein. So wurde die durchschnittliche Preiserhöhung für Baumwollwaren in der Zeit von 1900 bis 1913 auf ca. 20%, die von wollenen Damen- und Herrenstoffen auf 18% geschätzt, was auch ungefähr mit den Preisverschiebungen der eben genannten Artikel übereinstimmt. In Artikeln, die aus Seide angefertigt werden, wurde eine Preissteigerung von 5% angegeben, die lediglich auf einer Erhöhung der Löhne beruht, da das Rohmaterial nicht teurer geworden ist.

Interessant ist die Tatsache, daß einige Fabrikanten von Baumwoll- und Leinengeweben mitteilen, daß sich bei ihnen die reinen Web-

[2]) Etzold, Die Preisbildung der Wirkwaren im Engros- und Detailgeschäft, Halle 1900.

löhne nicht erhöht haben, da der Akkord in den letzten 15 Jahren vor dem Krieg derselbe geblieben sei. Die Lohnsteigerung sei lediglich auf schnellere Arbeitsmaschinen zurückzuführen. Diesen Angaben entsprechen auch die geringen Preisverschiebungen bei halbleinenen Damasttischtüchern und bei Jaquarddecken. Bei beiden Artikeln spielen nämlich die Löhne, die in der Jaquardweberei prozentual am Gesamtpreis viel höher sind als in der Schaftweberei, eine größere Rolle als bei den genannten anderen Artikeln.

Abschließend sollen für die Vorkriegszeit noch einige Preise für eine Anzahl von Waren festgestellt werden. Es handelt sich hier teils um Einkaufspreise einer größeren Detailfirma im Rheinland, teils um Angaben der „Deutschen Konfektion“[3]).

Artikel		Preis im Januar 1913	
			Mk.
Hemdentuch	80 cm 16/16 20/20	Meter	0,31
Rohnessel	86 „ 16/16	„	0,27
Couvertüre	19/21	„	0,30
Damast	130 „	„	0,70
Waterschürzenstoff,	120 cm, geringe Qualität	„	0,42
Züchen	80 cm	„	0,31
Perkal	80 „	„	0,36
Zephir	80 „	„	0,42,5
Cheviot	90 „ reine Wolle	„	0,95
Popeline	105 „ „ „	„	1,20
Pilot, gestreift	68/70 cm	„	0,55
Genuakord	68/70 „	„	0,85
Biberbettuch	140/190 „ aus Abfallbaumwolle	Stück	0,85
Fancy-Bettuch	140/200 „ „ weißer Baumwolle	„	1,15
Jaquarddecke	140/190 „ „ „ „	„	1,25
Schlafdecke	140/190 „ „ baumwollener Jaspe	„	0,80
Damenhemd, Renforce mit Barmer Languette		Dtzd.	8,40
„ „ „ „ Stickereieinsatz und Ansatz		„	10,80
Oberhemd, Perkal mit 2 Kragen		„	21,50
„ „ Zephir „ 2 „		„	24,—
Kläppchenkragen, 5 cm breit		„	3,65
Stehumlegekragen, 5 „ „		„	4,—
Knabenwaschbluse, gestreift, Zephir, Größe 0		„	7,50
Knabenwaschanzug, offene Schlupfbluse aus hellgestreiftem Kretonne, Gr. 0		Stück	1,75
Knabenschulanzug aus Forster Stoff, Größe 1/6		„	2,75
Konfirmandenanzug, einreihig, guter Cheviot, Größe 10—12		„	7,50
Herrenanzug, reinwollener Phantasiestoff		„	25,—
„ aus Forster Stoffen		„	14,75
Herrenschlüpfer, Forster Homespun		„	19,50
Herrengummimantel aus Köperstoff		„	9,50

[3]) „Deutsche Konfektion“ vom 18. 12. 1931.

2. Abschnitt.

Die Preisentwicklung in der Kriegszeit.

Wir hatten in der Einleitung unserer Untersuchung festgestellt, daß der größte Teil der Rohstoffe zur Herstellung von Textilien aus dem Ausland eingeführt wird. Die gesamte deutsche Produktion von Textilrohstoffen (Flachs, Wolle und Kunstseide) hatte im Jahre 1913 den Wert von 24 Millionen Mark[4]), hingegen betrug der Wert der Einfuhr von Roh-, Halb- und Fertigfabrikaten im gleichen Jahr 1,8 Milliarden Mark, die sich wie folgt verteilten:

	Unverarbeitete Rohstoffe		Garne und Zwirne	
	Menge in 1000 Tonnen	Wert in Millionen Mk.	Menge in 1000 Tonnen	Wert in Millionen Mk.
Baumwolle	590	643,7	30,9	110,1
Wolle	208,5	408,5	57,3	202,3
Leinen (einschl. Hanf, Flachs und Jute)	351	226,5	32,4	45,1
Seide (einschl. Kunst- und Florettseide)	0,7	185,2	0,2	34,0
Summe	1150,2	1463,9	120,8	391,5

Man kann also sagen, Deutschlands Versorgung mit Textilrohstoffen war — wie auch heute mit Ausnahme der Kunstseide — vollständig vom Ausland abhängig.

Dieser Nachteil machte sich sofort bei Ausbruch des Krieges sehr unangenehm bemerkbar, als Deutschlands Feinde, die erkannt hatten, daß Deutschland allein militärisch kaum zu besiegen war, den Handelskrieg begannen, der vielleicht auch der Grund unserer Niederlage gewesen ist. Die Feinde wußten ganz genau, daß sie, wenn sie Deutschlands Zufuhr von textilen Rohstoffen verhinderten, nicht nur die Versorgung der deutschen Bevölkerung, sondern auch die des deutschen Heeres mit Bekleidung unterbinden konnten.

Die Hauptkampfmittel der Feinde waren die Maßnahmen gegen den Handel und die Handelsschiffahrt feindlicher und neutraler Staaten, die Blockade der Nordsee durch englische Schiffe und die Verhinderung der Einfuhr von Textilwaren nach Deutschland auf dem Wege über neutrale Staaten. Eigens zum letzten Zwecke wurden zur Überwachung und zur Verhinderung der Ausfuhr nach Deutschland mit Zustimmung der Landesregierungen auf Verlangen Frankreichs und Englands in

[4]) Jahrbuch des Kaiserl. Statist. Amts 1914.

Holland und in der Schweiz die sogenannten Einfuhrtrusts gebildet (Oversea trust Company und Société suisse de surveillance économique).

Ein weiteres bequemes Mittel zur Verhinderung der deutschen Rohstoffeinfuhr war die Behandlung der meisten Waren als Kriegskonterbande, ferner die Ausdehnung des Konterbandenverbotes auf Artikel des täglichen Bedarfs und die Untersuchung verdächtiger Schiffe auf Konterbande ohne Respektierung ihrer Nationalität. Zwar wagte es England nicht, Baumwolle und Wolle sofort als Konterbande zu erklären, es wollte nämlich jeden Konflikt mit den Vereinigten Staaten von Nordamerika, dem Hauptproduzenten dieser Rohstoffe, vermeiden. Immerhin aber verstand es England, durch sein Blockadesystem und durch Warnung der amerikanischen Reeder vor der Minengefahr in der Nordsee größere Lieferungen in diesen beiden Rohstoffen nach Deutschland zu unterbinden. Als Beweis dafür möge gesagt werden, daß die gesamte Baumwolleinfuhr nach Deutschland vom 1. 8. 1914[5]) bis zum 1. 4. 1915 225 000 Ballen betrug, also nur ein Neuntel der Vorkriegseinfuhr in der gleichen Periode.

Aber auch diese geringe Einfuhr wurde am 19. 4. 1916 dadurch verhindert, daß Baumwolle, Baumwollfasern, Baumwollabfälle, Garne und Gewebe unter dem Hinweis, daß Baumwolle zur Herstellung von Explosivstoffen verwendet würde, auf die Konterbandenliste gesetzt wurden, obgleich durch die Londoner Deklaration von 1908 Baumwolle und deren Erzeugnisse auf die Freiliste gekommen waren. Ferner wurden auf die Liste der unbedingten Konterbande alle Rohstoffe und Gewebe gesetzt, die zu Bekleidungszwecken dienen konnten.

Wenn also bis 1916 die Einfuhr an Textilien eine sehr geringe war, so hörte sie ab Anfang 1916 vollständig auf[6]) und Deutschland war vollständig auf sich und seine Rohstoffe, das heißt seine geringe Erzeugung und seine Überbleibsel aus Friedenseinfuhren angewiesen[7]).

Aus diesem Grunde heraus bestand für den Staat die notwendige Pflicht, die Versorgung der deutschen Zivilbevölkerung und des Heeres mit Textilien planwirtschaftlich zu regeln und angesichts der ungeheuren Knappheit in die Preisbildung einzugreifen. Die zu diesem Zweck getroffenen Maßnahmen wurden schon in § 4 besprochen. Sie bestanden im wesentlichen

1. in den auf dem Gesetz vom 4. 8. 1914 (Reichsgesetzblatt 1914 S. 516) basierenden Höchstpreisfestsetzungen für Textilien,

---

[5]) Jahrbuch des Kaiserl. Statist. Amts 1917.

[6]) Paul Arndt, Alte und neue Faserstoffe, Berlin 1918.

[7]) Die Erzeugung von Surrogaten mißlang vollständig, da dieselbe weder qualitativ noch quantitativ ausreichten.

2. in der Bekanntmachung über die Preisbeschränkungen bei Verkäufen von Web-, Wirk- und Strickwaren vom 30. 3. 1916 (Reichsgesetzblatt 1914 S. 214—215), nach der Textilien von Verkäufern nach dem 1. 2. nicht zu höheren Preisen verkauft werden durften, als dieselben vor dem 1. 2. 1916 erzielt hatten,
3. in der Preistreibereiverordnung vom 8. 5. 1918, durch welche eine Berücksichtigung erhöhter Einkaufspreise beim Verkauf von vorrätigen Waren ausgeschlossen und unter Strafe gestellt wurde.

Die beabsichtigte Niedrighaltung der Preise ist in den Kriegsjahren dem Staat gelungen, allerdings sind der Textilwirtschaft durch die staatliche Preispolitik schwere Verluste nicht erspart worden.

Um einen Überblick über die Entwicklung der Preise zu geben, soll die Entwicklung der Großhandelspreise Deutschlands mit denen anderer Staaten verglichen werden:

1. Großhandelsindex (1913 = 100)[8]).

	Deutschland	England	Frankreich	U.S.A.	Holland
1914	106	99	102	100	105
1915	142	123	140	101	145
1916	153	160	187	115	222
1917	179	204	261	123	286
1918	217	225	339	190	392

2. Großhandelsindex auf Friedensparität umgerechnet (1913 = 100)[9]).

	Deutschland	England	Frankreich	U.S.A.	Holland
1914	104	100	103	100	105
1915	123	120	130	101	145
1916	117	157	164	105	222
1917	114	200	235	123	286
1918	156	220	312	190	392

Bei der Umrechnung der Großhandelspreise auf Goldwert (New Yorker Notierung) stellen wir fest, daß die Teuerung in Deutschland am geringsten, dagegen im neutralen Holland am größten war. Holland war durch die Blockade Deutschlands sowie durch den uneingeschränkten U-Bootkrieg Deutschlands in eine ähnliche Lage wie Deutschland gekommen.

Während nun Deutschland seine Preise durch die Planwirtschaft und Preisvorschriften so niedrig hielt, daß sie trotz der Knappheit an

[8]) Statist. Jahrb. für das Deutsche Reich 1921/22.
[9]) Berechnet nach den Kursnotierungen an der New Yorker Börse.

den nötigsten Rohstoffen wesentlich unter den Weltmarktpreisen lagen, bewirkte die starke Erschwerung der Rohstoffzufuhr eine Preissteigerung, durch die die holländischen Großhandelspreise ungefähr 100% über dem Weltmarktpreis (Amerika)) und 150% über dem deutschen Preisniveau lagen.

Nun darf man allerdings nicht vergessen, daß im Großhandelsindex auch Angaben für eine Reihe von Waren enthalten sind, die im Inland erzeugt wurden. Die Preise für diese Waren waren naturgemäß sowohl unter dem Druck der Höchstpreise als auch durch die wenig veränderten Herstellungskosten weniger gestiegen als für Waren, die aus ausländischen stark im Preise gestiegenen Rohmaterialien fabriziert wurden.

So ist es wohl erklärlich, daß trotz aller Preisverordnungen Bekleidung relativ teurer war als andere im Inland erzeugte Waren.

Indexziffern zur Preisbewegung industrieller Fertigwaren[10]).

	In Papiermark (Juli 1914 = 1)				In Goldmark (Juli 1914 = 1)			
	Gesamt	Maschinen	Möbel	Kleidg.	Gesamt	Maschinen	Möbel	Kleidg.
1914 1. Juli	1	1	1	1	1	1	1	1
1916 Oktober	1,63	1,53	1,23	2,20	1,20	1,12	0,9	1,6
1917 „	2,54	2,24	1,80	4,20	1,46	1,29	1,03	2,41
1918 April	3,56	2,57	2,33	6,80	2,92	2,11	1,9	5,58
Oktober	4,77	2,86	2,48	9,10	3,03	1,81	1,57	5,78
1919 April	5,82	4,19	2,84	10,80	1,94	1,39	0,94	3,60

Im Vergleich mit Waren, deren Rohstoffe aus dem Inland stammen, ist nach unserer Aufstellung die Preissteigerung für Textilien allerdings größer. Wenn man aber die Preissteigerung mit einem Auslandsartikel vergleicht, für den kein Höchstpreis bestand, so wird die große Wirkung der staatlichen Preisbeeinflussung für Textilien klar. So kostete z. B. Pfeffer per Doppelzentner unverzollt in Bremen 1914: 113,40 Mk., 1916: 1706,70 Mk., 1918: 13725 Mk.[11]).

Zum Schluß unserer Betrachtung der Preisbildung in der Kriegszeit wollen wir noch die Preise für einige Waren feststellen, die für den Verbrauch von besonderer Bedeutung sind.

---

[10]) Zahlen zur Geldentwertung („Wirtschaft und Statistik").
[11]) Statist. Jahrb. 1915, 1919/20 Sonderheft 1.

Großhandelspreise von Textilwaren während des Kriegs*) (Preise in Pfennig).

Artikel	Breite Größe cm	Anzahl	Juni 1914	Ende 1916	Ende 1918
Nessel 16/16 20/20 .	80	per Meter	24,5	†)	†)
„ 16/16 20/20 .	160	„ „	51,5	†)	†)
Linon (Hemdentuch) .	160	„ „	135	250	600
Zephir	80	„ „	72	132	†)
Schürzensiamosen . .	115/116	„ „	52	140	†)
Bettsiamosen	80	„ „	38	78	†)
Fancy	70	„ „	37	83	†)
B'woll. Jaquarddecke	150/200	per Stück	280	490	†)
Lindener Velvet . .	70	per Meter	380	800	2300
Kammgarn	140	„ „	710	1400	6000
Mantelstoff, eingewebtes Futter, 800 g per m . . .	140	„ „	800	2000	7000
Wollene Herrensocken		per Dtzd.	750	1050	†)
Woll. Damenstrümpfe		„ „	1400	2600	†)
Wollene Damenbluse .		per Stück	600—800	800—1000	1200—1800
Wollenes Damenkleid			1200—1500	1800—2000	3000—4000
Damenmantel, gute Verarbeitung .		„ „	4300	7500	12 000
Herrenanzug, mittlere Qualität .		„ „	4800	7500	10 000

*) Nach Rechnungen eines größeren Manufakturwarengeschäftes und Angaben einer Preisprüfungsstelle im Rheinland.

†) Die mit †) bezeichneten Artikel wurden auf Grund von Kriegsverordnungen nicht mehr fabriziert, oder die Fabrikanten verarbeiteten in Lohn Garne, die der Militärverwaltung oder den Kriegsgesellschaften gehörten.

Bei Betrachtung dieser Preise stellen wir fest, daß sie mit dem Index für industrielle Fertigwaren übereinstimmen. Besonders interessant und typisch ist die Tatsache, daß Konfektion nicht in dem gleichen Maße teurer geworden ist als etwa Stoffe. Wir sehen hier eine Folge der Preistreibereiverordnung, die eine Kalkulation nach dem Wiederbeschaffungspreis unmöglich macht. Da das Konfektionieren stets mehrere Wochen dauert, sind die Preise für Stoffe gestiegen. Bei der Kalkulation der Konfektion muß jedoch der Fabrikant den alten billigeren Stoffpreis einsetzen, daher ist Konfektion billiger als zur gleichen Zeit gekaufte Stoffe. Vielleicht wirken sich aber auch hier die billigen Arbeitslöhne aus, die hinter der Preisentwicklung sehr stark zurückgeblieben waren. Während der Durchschnittsjahreslohn im Be-

kleidungsgewerbe z. B. 1914 956 Mk. betrug, war derselbe 1918 nur auf 1500 Mk. gestiegen.

Als Ergebnis unserer Untersuchung ist folgendes festzustellen: Trotz der ungeheuren Knappheit an Rohstoffen und der großen Differenz zwischen Angebot und Nachfrage ist die Preissteigerung der Textilien in der Kriegszeit in normalen Grenzen geblieben.

3. Abschnitt.

Die Preisentwicklung in der Inflation.

Die Preisentwicklung für Textilien in der Inflation wurde von zwei Tatsachen auf das stärkste beeinflußt, 1. nämlich von dem dauernden Schwanken des Wertes der deutschen Valuta in den Jahren 1919 bis Ende 1923, in denen, abgesehen vom Jahre 1923, die Entwicklung der deutschen Mark nicht durchaus eindeutig nach unten ging, sondern auch gelegentliche Werterhöhungen aufzuweisen hatte, 2. von der Aufrechterhaltung der alten Preistreibereiverordnung vom 8. 5. 1918 bis Ende 1922[12]), durch die bei der Preisbildung eine Berücksichtigung der Geldentwertung unmöglich gemacht wurde.

Bei einer Betrachtung der Preise in der Periode der Inflation muß man eine Scheidung vornehmen zwischen den Preisen der Fabrikanten, des Großhandels und des Kleinhandels. Während in der Vorkriegszeit und auch in der später noch zu besprechenden Zeit nach der Inflation diese drei Preise auf das engste miteinander verbunden sind, zeigen sich in der Periode der Inflation schroffe Divergenzen zwischen den drei vorgenannten Gruppen. Die Preise der Fabrikanten entwickelten sich im Anfang der Inflation noch unter Anlehnung an den Einstandspreis für Rohmaterialien sowie an die Verarbeitungskosten und waren als Festpreise in Mark ausgedrückt. In der Zeit zwischen Abschluß und Lieferung waren häufig durch Entwertung der Valuta die eingesetzten Einstandspreise für Rohmaterial, ferner auch durch Lohnerhöhungen die eingesetzten Verarbeitungskosten höher als der endgültig erzielte Preis.

---

[12]) Die Preistreibereiverordnung von 1918 wurde zwar erst am 13. 7. 1923 durch eine neue Preistreibereiverordnung ersetzt, nach der die Verschlechterung der Kaufkraft des Geldes in der Zeit zwischen Einkauf oder Herstellung der Ware und ihrer Veräußerung berücksichtigt werden durfte. Tatsächlich wurde aber schon in den letzten Monaten des Jahres 1922 durch die Rechtsprechung eine Berücksichtigung der Geldentwertung als nicht gegen die alte Preistreibereiverordnung verstoßend ausgelegt, z. B. durch die Oberstaatsanwaltschaft Detmold (Deutsche Wirtschaftszeitung vom 17. 12. 1922), ferner Ende 1922 auch vom Reichsgericht („Konfektionär" 1922 Heft 102/103).

Diese festen Preise in Mark konnten natürlich die Quelle von Sondergewinnen sein. Falls sich nämlich zwischen Kaufabschluß und Lieferung der Wert der deutschen Mark besserte, hatte der Fabrikant bei Lieferung zum abgeschlossenen Preis einen außerordentlichen Spekulationsgewinn erzielt. Dem Verfasser wurde von einer Reihe rheinisch-westfälischer Kleinhandelsfirmen Einsicht in Briefe gestattet, bei denen sich Fabrikanten auch bei wesentlicher Verbesserung des Kurses der Mark auf die Lieferung zu den abgeschlossenen Preisen versteiften.

So schlug z. B. eine westfälische Baumwollweberei im Jahre 1921 eine ihr gebotene Abstandssumme von einigen Hunderttausend Mark mit der Begründung ab, der Kunde müsse beim Einkauf mit Kursverbesserungen rechnen und einen etwa daraus entstehenden Schaden allein tragen.

Mit fortschreitender Geldentwertung sahen sich die Fabrikanten häufig genötigt, ihren Kunden bei Vertragsabschluß nicht vorgesehene Zuschläge in Rechnung zu stellen, z. B. für Lohnerhöhungen. Später kam man von der Preisstellung in Mark ab und verkaufte, wie ebenfalls schon betont wurde, zum Tagespreis, behielt sich jedoch eine Abänderung des Preises gemäß der zwischen Lieferung und Abschluß liegenden Geldentwertung vor. Während in der ersten Periode die Preise der Fabrikanten zu großen Verlusten führten, konnten mit Beginn des Verkaufs zu Grundpreisen mit vorausbestimmten Entwertungszuschlägen Verluste der Fabrikanten fast vollkommen ausgeschlossen werden.

Anders ging es Kleinhandel und Großhandel, die speziell durch die alte Preistreibereiverordnung gezwungen wurden, an Hand ihrer Einstandspreise trotz erheblich gestiegenen Wiederbeschaffungspreisen zu verkaufen.

Hier hat sich eigentlich stets die Preisbewegung so abgespielt, daß die Verkaufspreise unter den Wiederbeschaffungspreisen lagen, eine Tatsache, die sich auch nach Einführung der neuen Preistreibereiverordnung trotz Erlaubnis, die Geldentwertung bei der Kalkulation mit zu berücksichtigen, nicht änderte, da es technisch unmöglich war, dauernd mit der Geldentwertung in der Preispolitik Schritt zu halten.

Hier wird man die Frage aufwerfen: Wie kommt es, daß überhaupt bei Abschluß der Inflation noch Firmen existieren, die trotz des dauernden Verkaufs ihrer Waren unter Wiederbeschaffungspreisen noch über Betriebskapital verfügten? Die Erklärung hierfür ist die Tatsache, daß man sich gegen Geldentwertung durch Kauf von Waren gegen Dreimonatsakzepte sichern konnte. Was an den schlechten Verkaufspreisen verloren wurde, wurde dann durch die Markspekulation á la baisse wieder hereingeholt.

Als Beweis, daß die bisherigen Behauptungen den Tatsachen entsprechen, möge folgende Aufstellung dienen.

		Großhandelsindex für Textilien*)	Preisindex für textile Fertigwaren**)	Index für die Kleinhandelspreise von Textilien**)
			In Gold 1913 = 1	
1920	Januar	2,4	1,1	0,76
	Mai	3,3	1,6	1,70
	Oktober	1,8	1,1	1,1
1921	Februar	1,4	1,2	1,2
	Mai	1,2	1,2	1,1
	September	1,1	0,8	0,9
	November	1,0	0,4	0,4
1922	Januar	1,3	0,7	0,7
	Juli	1,4	0,6	0,6
	November	1,4	0,6	0,4
1923	Mitte Januar	1,2	0,7	0,39
	Februar	1,6	0,8	0,63
	März	1,7	0,9	0,86
	April	1,6	0,9	0,72
	Mai	1,5	0,6	0,50
	Juni	1,5	0,5	0,40
	Juli	1,4	1,0	0,80
	August	1,4	1,1	1,00
	September	1,6	1,1	1,13
	Oktober	1,6	1,6	1,00
	November	1,7	1,9	1,60
	Dezember	1,8	1,7	1,60

*) Rohmaterialien und Halbfabrikate.
**) Nach Angaben in „Zahlen zur Geldentwertung", Berlin 1925.

Wir sehen aus vorstehender Tabelle, daß der Index der industriellen Fertigwaren (des Verkaufspreises der Fabrikanten für ihre Fabrikate) dauernd unter dem Großhandelsindex (Preise für Rohmaterialien) lag. Zu erklären ist diese Erscheinung in der ersten Zeit der Inflation durch den Verkauf in Festpreisen, in den späteren Perioden der Inflation durch die Tatsache, daß die Löhne der Geldentwertung erst sehr langsam folgten, so daß sie teilweise unter dem durchschnittlichen Friedenslohn lagen. Da die Löhne nun eine sehr große Rolle in der Textilfabrikation spielen, ist es erklärlich, daß, als die Fabrikanten eine Preisstellung mit Entwertungskoeffizienten begannen, auch ohne Verluste die Preisentwicklung industrieller Fertigwaren hinter der der Rohmaterialien zurückbleiben konnte.

		Großhandelsindex für textile Rohstoffe und Halbfabrikate	Durchschnittslöhne der männl. gelernten Textilarbeiter
		In Gold 1913 = 1	
1922	Juli	1,4	0,9
	November	1,4	0,6
1923	Mitte Januar	1,2	0,6
	Februar	1,6	0,8
	März	1,7	1,0
	April	1,6	1,0
	Mai	1,5	0,9
	Juni	1,5	0,8
	Juli	1,4	0,6
	August	1,4	0,9
	September	1,6	0,8
	Oktober	1,6	0,4
	November	1,7	0,7
	Dezember	1,8	0,8

Der Kleinhandelsindex lag in der ganzen Inflation, wie wir an unserer Aufstellung sahen, sehr erheblich unter den Wiedererstehungspreisen, das heißt den Preisen für industrielle Fertigwaren. An dem Preisindex der Textilkleinhandelspreise muß noch der Umstand Berücksichtigung finden, daß es sich hier nach Angaben in „Zahlen zur Geldentwertung" um Kleinhandelspreise in Großstädten handelt. Man darf also vermuten, daß in Kleinstädten und auf dem flachen Land, wo der Umsatzrhythmus in den Geschäften bekanntlich weniger schnell ist als in der Großstadt, die Preise noch unter den in der Tabelle eingesetzten liegen.

Nicht ohne Interesse dürfte die Tatsache sein, daß von Oktober 1920 bis Februar 1921, also zu einer Zeit, wo der Dollarkurs kaum schwankte[13]), die verschiedenen Indizes sich einigermaßen ausbalancierten, ein Beweis, daß bei normaler Wirtschaftslage sich die Preise für Rohmaterialien, Fabrikate und im Kleinhandel die Wage hielten.

Über die absolute Höhe der Preise der Inflationsperiode liegt kaum zuverlässiges Material vor. Sie variierte zur gleichen Zeit in den einzelnen Betrieben sehr stark. Das dürfte wohl durch die Wirkung der Preistreibereiverordnung verursacht sein, da es für die Preise der einzelnen Geschäfte von Bedeutung war, ob noch alte Lagerbestände zu billigen Preisen verkauft werden mußten, oder ob man Ware aus neuen

---

[13]) Oktober 1920 Durchschnittskurs des Dollar = 68,17, Januar 1921 = 64,91, April 1921 = 63,53, Mai 1921 = 62,30.

Käufen im Verkauf hatte[14]). Es gibt zwar eine Reihe von Angaben über die Preise, z. B. in der „Wirtschaftskurve" der Frankfurter Zeitung oder der „Deutschen Konfektion". Ein Vergleich dieser Angaben miteinander führte jedoch zu derartig heterogenen Ergebnissen, daß der Verfasser von der Anführung dieser Angaben Abstand nehmen möchte. Auch der Versuch, aus den Rechnungen einer Reihe rheinischer Firmen für gleiche Artikel Preise festzustellen, scheiterte an der Tatsache, daß manchesmal, besonders im Jahre 1923, an gleichen Tagen für dieselbe Ware grundverschiedene Preise festzustellen waren. So wurde z. B. festgestellt, daß für bedruckte Voiles von derselben Firma am selben Einkaufsplatz, in gleicher Breite und gleicher Qualität am gleichen Tag 5900 und 7950 Mk. bezahlt wurden. Für Baumwollmousseline betrugen am selben Tag die Preise 3500 Mk. und 5000 Mk. Bei beiden Artikeln handelt es sich um genau dieselbe Ware (elsässische Syndikatsware). Weitere Differenzen wurden bei Frotté, auch einem typischen elsässischen Artikel, festgestellt. Dieselben beliefen sich auf 8500 Mk. und 12 000 Mk. Für Wollvoile sind in ein und derselben Breite und derselben Stellung am gleichen Tag 13 000 Mk. und 18 000 Mk. gezahlt worden. Eine Angabe für Preise an einzelnen Tagen war daher kaum zu vertreten. Die zuverlässigsten Angaben über die Preise sind die auf S. 110 genannten Indexziffern, die im Statistischen Reichsamt berechnet wurden und auf einer Fülle von Einzelangaben beruhen.

4. Abschnitt.

Die Preisentwicklung 1924—1931.

Wie man sich denken kann, brachte die Umstellung von der Inflation auf eine feste und stabile Währung preisbeeinflussende Momente mit sich, die in normalen Zeiten kaum auftreten. In der Hauptsache wären hier zu nennen

1. die Senkung der Risikoprämie,
2. die Verkleinerung der Läger,
3. der wirtschaftliche Reinigungsprozeß,

die alle die Preisbildung in derselben Richtung beeinflussen. In den letzten Monaten der Inflation war allgemein die Preisstellung derart, daß der Detaillist oder Großhändler beim Fabrikanten in Auslandswäh-

[14]) In allen Fachgeschäften wurde z. B. während der Inflation darüber Klage geführt, daß Kaufleute bei ihren Kollegen durch Personal und andere Beauftragte Waren kaufen ließen, da diese billiger waren als im Großhandel oder bei Fabrikanten gekaufte Waren.

rung kaufte. Am Zahlungstag wurde dann unter Zugrundelegung des amtlichen Tageskurses für diese Devise in Reichsmark bezahlt.

Da einerseits durch Divergenzen der Preisnotierungen an In- und Auslandsbörsen, andererseits auch durch die Unmöglichkeit, sich jeden Tag mit Devisen entsprechend den eingegangenen Papiermarkbeträgen einzudecken, auf seiten der Fabrikanten Verluste entstanden, hatte man im allgemeinen die Kalkulation reichlicher als in normalen Zeiten gehalten, so daß sie eine mehr oder weniger große Risikoprämie enthielt. Auch der Einzelhandel, der bei der stürmischen Entwicklung des Markkurses im Jahre 1923 seine Verkaufspreise technisch kaum mit der Entwicklung der Geldentwertung in Einklang bringen konnte, hatte sich angewöhnt, eine Risikoprämie durch erhöhte Kalkulation zu errechnen, die zur Abgeltung von Substanzverlusten herangezogen wurde.

Nicht nur die wirtschaftliche Einsicht, daß eine Risikoprämie nicht mehr am Platze war, ließ diese schnell verschwinden, sondern auch der neu erwachende scharfe Wettbewerb um den Kunden, der Formen annahm, die man während der Inflation nicht gekannt hatte. Rein äußerlich kennzeichnete sich dieser erneute scharfe Wettbewerb um den Kunden schon dadurch, daß Fabrikanten und Grossisten, die in der Inflation kaum ihre Kunden durch Vertreter und Reisende hatten besuchen lassen, plötzlich sich wieder ihrer alten Verkaufsmethoden entsannen, und der während der Inflation fast ausgestorbene Beruf des Textilvertreters sich in größtem Umfang wieder ausbildete. Als Beweis für die Senkung der Risikoprämie möge dienen, daß in den ersten drei Monaten des Jahres 1924 in den Verkaufspreisen einiger Fabrikanten folgende Änderungen festgestellt werden konnten:

Herrenkammgarn	von	7,90	auf	7,35	hfl.
Kleidergabardine	„	1,02	„	0,96	Doll.
Velvet	„	1,65	„	1,54	„
Crepe de chine	„	1,90	„	1,80	„
Crepe Marocain	„	1,65	„	1,55	„
Rohnessel 16/16 20/20 160 cm breit . .	„	0,303	„	0,298	„

Das ist um so bemerkenswerter, als sich der Großhandelsindex für Textilrohstoffe, der im Januar 1924 auf 185 stand, bis Mai 1924 auf 211 erhöhte, eine Verteuerung, die auch bei den Löhnen zu verzeichnen war, da sich in den ersten Monaten des Jahres 1924 die während der Inflation in der Entwicklung zurückgebliebenen Löhne allmählich dem allgemeinen Preisniveau anzugleichen begannen.

Die zweite Erscheinung, die ebenfalls in der ersten Zeit nach der Inflation von großem Einfluß auf die Preisentwicklung war, war die überall von allen Warenbesitzern angestrebte Verkleinerung der Läger.

Sie wurde veranlaßt durch den Umstand, daß Leihkapital außerordentlich hohe Zinssätze kostete und kaum zu beschaffen war. Diese Tatsache war für das Textilgewerbe insofern besonders unangenehm, als man während der Inflation aus Angst vor der Geldentwertung seine ganzen Kapitalien in Waren (Sachwerten) angelegt hatte und nicht, wie in normalen Zeiten üblich, über genügend liquides Kapital verfügte. Weiter mußten die Wechsel eingelöst werden, die von vielen Firmen im Vertrauen auf weitere Geldentwertung bis in den November 1923 hinein gegeben waren, und die man nun mit knapp gewordenem wertbeständigem Geld einzulösen hatte.

Der Reichsbankdiskont betrug zwar im Jahre 1924 nur 10%. Die deutsche Wirtschaft kam aber mit der Krediten, die die Reichsbank durch Wechseldiskontierung geben konnte, in keiner Weise zurecht, so daß für Bankgeld 35—40% gezahlt wurde[15]), während beispielsweise die Fabrikantenverbände im Textilgewerbe als Verzugszinsen den Satz von 40% in Rechnung stellten[16]). Die einzige Möglichkeit, sich Gelder zu beschaffen, war die Veräußerung von Ware, da auch der Hypothekenmarkt vollkommen darniederlag, und Hypothekengelder überhaupt nicht zu erhalten waren.

Diese Kapitalknappheit, verbunden mit Riesenzinssätzen, beschleunigte aber nur eine Entwicklung, die wohl auch bei ausreichend großem Kapitalmarkt, wenn auch langsamer, erfolgt wäre, denn auch ohne den Druck vom Kapitalmarkt her hätten die Groß- und Kleinhandelsbetriebe begonnen, ihre großen Reserveläger zu liquidieren und sich die üblichen für den ordnungsmäßigen Ablauf der Geschäfte nötigen flüssigen Kapitalreserven zu schaffen.

Die Einwirkung auf die Preise, die von der Liquidation der Läger ausging, ist merkwürdigerweise für die Textilwirtschaft statistisch kaum festzustellen, wohingegen für die deutsche Allgemeinwirtschaft die Feststellung möglich ist. Während nämlich der deutsche Großhandelsindex, der noch im April 124% des Standes von 1913 betragen hatte, auf 115% herunterging, hielt sich der Großhandelsindex für Textilien vollkommen auf derselben Höhe. Der Reichsindex für industrielle Fertigfabrikate steigt in den ersten 6 Monaten des Jahres 1924 von 159 auf 166%. Man kann also die Beeinflussung der Liquidierung der Läger indexgemäß kaum feststellen. Hierfür sind folgende Gründe anzuführen:

1. Der Großhandelsindex, der auf Grund der Preise der Rohmaterialien errechnet wird, richtet sich wohl am wenigsten nach innerdeut-

[15]) Schacht gibt sogar für Kontokorrentkredite Sätze bis 80% p. a. zu (Schacht, Die Stabilisierung der Mark S. 123).

[16]) Z. B. der Verband der Seidenstoff-Fabrikanten Deutschlands und der Verband Sächsisch-Thüringischer Webereien.

schen Verhältnissen, vielmehr nach der Entwicklung der Weltmarktpreise. Hinzu kommt, daß die Rohmaterialien als Sachwerte kaum in größerem Umfang aufgespeichert worden waren, da ja Rohmaterialien in Devisen zu zahlen waren und hierbei nicht die Möglichkeit bestand, Geldentwertungsgewinne zu erzielen, die sich beim Kauf industrieller Fertigwaren leicht ermöglichen ließen.

2. Der Index der industriellen Fertigwaren für Bekleidung ermäßigte sich nicht, da die Rohmaterialien nicht billiger, sondern eher teurer geworden waren und die Löhne im Ansteigen begriffen waren. Hinzu kommt, daß die Fabrikanten kaum über Läger verfügten, so daß die Waren, die seinerzeit neu angefertigt werden mußten, auch nicht von dem Preisdruck des Lagerliquidationsprozesses beeinflußt wurden.

Trotzdem ist es unzweifelhaft, daß die 1924 teils freiwillig, teils unter dem Druck der hohen Zinssätze erzwungene Lagerliquidation auf die Preise des Klein- und Großhandels sich stark auswirkte. Es konnte bei einer Reihe von Detailfirmen, die im Jahre 1924 in der glücklichen Lage waren, gegen sofortige Kasse zu kaufen, festgestellt werden, daß von Grossistenseite außerordentlich billige Angebote vorlagen, die größtenteils unter dem Angebot der Fabrikanten lagen. Dies führte wiederum zu billigen Angeboten im Einzelhandel. Man kann also feststellen, daß sich der Liquidationsprozeß auch auf die Preise der vollkommen liquiden Einzelhandelsfirmen auswirkte.

Leider ließen sich derartige Dinge im einzelnen kaum aufweisen. Der Verfasser hat jedoch bei Durchsicht des gesamten Rechnungseingangs eines größeren Detailbetriebes für das Jahr 1924 festgestellt, daß eine große Anzahl von Fakturen über Verkäufe zu Preisen vorliegen, die im Verhältnis zum Preis der in der Fabrikation bestellten Waren durchaus den Charakter von Notverkäufen haben.

Es wäre zum Schluß noch zu beweisen, daß es sich bei den bisher besprochenen Verkäufen zwecks Lagerverkleinerung nicht um einzelne Fälle handelt, sondern um eine Tendenz, die zu Beginn der Stabilisation größeren Umfang annahm. Als Beweis hierfür möge dienen, daß nach Angaben der Gewerkschaften in der Textil- und Bekleidungsindustrie Mitte 1924 eine besonders starke Arbeitslosigkeit und Kurzarbeit herrschte. Darüber orientiert die folgende Aufstellung der Arbeitslosigkeit bzw. Kurzarbeit innerhalb der für die Textilindustrie in Frage kommenden Gewerkschaften.

Arbeitslosigkeit und Kurzarbeit[17]) in der Textil- und Bekleidungsindustrie.

1924	Arbeitslosigkeit			Kurzarbeit		
	Januar	Juli	August	Januar	Juli	August
Textilarbeiter						
Freie Gewerkschaften . .	3,3	2,7	4,5	16,0	46,3	45,0
Christl. „ . .	2,3	4,1	8,9	18,5	47,3	37,4
Bekleidungsarbeiter						
Freie Gewerkschaften . .	2,0	3,8	12,2	10,7	19,8	30,1

Hier wäre noch zu bemerken, daß normalerweise gerade die Monate Juli und August Monate mit guter Beschäftigung sind, da in normalen Zeiten zum 1. September die Ware für die Wintersaison ausgeliefert sein muß. Wir sehen also, wie der Liquidationsprozeß sich auf die Industrie durch Fehlen von Bestellungen in stärkstem Maße auswirkte.

Daß das natürlich auch auf die Dauer nicht ohne Einfluß auf die Preisstellung der Industrie bleiben konnte, ist selbstverständlich. Der scharfe Kampf um Beschäftigung führte dazu, daß in den letzten vier Monaten des Jahres 1924 der Preis für die Erzeugnisse der Textil- und Bekleidungsindustrie stabil blieb, während Löhne und Rohmaterialien wesentliche Steigerungen aufzuweisen hatten[17]).

1924	Index der Großhandelspreise für textile Rohstoffe 1913 = 100	Durchschnittswochenlöhne gelernter Textilarbeiter in Goldmark	Preisindex textiler Fertigwaren b. Verkauf an den Handel 1913 = 100
September	192	28,52	146
Oktober	197	28,87	149
November	204	32,17	148
Dezember	210	32,31	146

An vorstehender Aufstellung sehen wir, daß einer rund 10%igen Verteuerung der Rohmaterialien und Durchschnittslöhne keine Preisveränderungen am Fertigfabrikat gegenüberstehen. Wir sehen also hier eine Auswirkung des Kampfes um Beschäftigung, der durch den Auflösungsprozeß der großen Läger verursacht ist.

Als dritte Folge der Inflation, die sich auf die Preisbildung auswirkte, ist die Welle von Firmenzusammenbrüchen im Textilgewerbe zu behandeln.

[17]) Statist. Jahrb. für das Deutsche Reich 1926.

Die Textilindustrie hatte zu Beginn der Inflation große Verluste ihrer Betriebssubstanz durch Verkauf zu Markpreisen erlitten, die sich in ihrer Schwere erst auswirkten, als im Jahre 1924 das verlorengegangene Eigenkapital durch Fremdkapital nur zu phantastisch hohen Zinssätzen zu ersetzen war. Ähnlich ging es im Textilkleinhandel vielen Firmen, die es nicht verstanden hatten, die Folgen der Preistreibereiverordnung durch Warenkäufe zu günstigen Bedingungen wieder wett zu machen. Am schlimmsten war jedoch der Großhandel daran, der sich während der Inflation um ein Vielfaches vermehrt hatte und im Jahre 1924 plötzlich wieder feststellen mußte, daß mit Ausnahme weniger Spezialartikel der Einkauf der großen Warenhäuser sowie der Einkaufskonzerne der Detaillisten beim Fabrikanten und nicht beim Großhandel getätigt wurde. Hinzu kam, daß viele Firmen, sowohl Fabrikanten wie auch Grossisten und Einzelhändler gegen Ende der Inflation große Wechselverpflichtungen eingegangen waren, die in keinem Verhältnis zur Betriebssubstanz standen und eines Tages Zusammenbrüche auch alter und ehemals bedeutender Firmen verursachen mußten.

Der erste Versuch zur Abdeckung der großen Verbindlichkeiten war der eben schon besprochene Verkauf der Läger. Erst als hierdurch die Verbindlichkeiten nicht in vollem Umfang gedeckt werden konnten, begann Ende des Jahres 1924 eine Zusammenbruchwelle von riesenhaftem Umfang, die erst im Jahre 1927 abebbte.

Beantragte Konkurse und Geschäftsaufsichten[18]).

	Insgesamt	Im Textilgewerbe	Textilkonkurse in % der ges. Konkurse
1913	12 756	1851	14,1
1923	660	—	—
1924	15 145	3017	19,9
1925	20 857	4848	23,3
1926	19 488	5196	26,6
1927*)	9 307	1497	16,0

*) Die neuen Vergleichsanträge auf Grund des Gesetzes über den Vergleich zur Abwendung des Konkurses vom 5. 8. 1927 sind in diese Zahlen eingeschlossen.

Daß diese Zahl von Insolvenzen sehr stark auf die Höhe der Preise drückte, ist wohl selbstverständlich. Die kurz vor dem Zusammenbruch stehenden Firmen pflegen sich im allgemeinen durch besonders billige

[18]) Vierteljahrshefte zur Statistik des Deutschen Reichs 1914, 1926—28.

forcierte Verkäufe über Wasser zu halten, beginnen also schon in diesem Stadium mit dem Preisdruck; andererseits werden auch nach dem Zusammenbruch der Firmen, entweder um das Konkursverfahren schnell durchzuführen oder aber, um die Vergleichsquoten schnell und prompt zu zahlen, gewöhnlich Waren zu stark ermäßigten Preisen verkauft, was auf die Preisstellung der wirtschaftlich intakten Konkurrenten nicht ohne Auswirkung bleibt. Auch hier lassen sich statistische Angaben kaum machen. Erfahrungsgemäß kann man aber sagen, daß jeder Zusammenbruch, sei es in der Fabrikation, im Großhandel oder im Kleinhandel, Ursache von Schleuderverkäufen ist, die sich auf die Preisstellung der konkurrierenden Firmen stark auswirken. Besonders wird dies der Fall sein, wenn die Zahl der Konkurse derartig groß ist, wie es die deutsche Textilwirtschaft in den Jahren der Deflation erleben mußte.

Als weitere typische Erscheinungen der Zeit nach der Inflation wären die häufigen Kreditrestriktionen der Reichsbank zu nennen, die zur Einhaltung der gesetzlich vorgeschriebenen Golddeckungen für den Notenumlauf sowie zur Steigerung des für die Zahlung der Reparationsverpflichtungen erforderlichen Ausfuhrüberschusses häufig notwendig wurden. Jede dieser Kreditrestriktionen verursacht, darauf hat auch Schacht hingewiesen[19]), eine Verbilligung der Warenpreise, so daß auch auf die Kreditrestriktionen als Preisbildungsmoment hingewiesen werden muß.

Der Vollständigkeit halber soll auch noch erwähnt werden, daß das in den ersten Jahren nach der Inflation in großem Umfang nach Deutschland hereinströmende Auslandskapital eine preiserhöhende Tendenz mit sich brachte, eine Tatsache, die, wie auch Alfred Landsberg in seiner Zeitschrift „Die Bank" 24. Jahrg. Heft 35 feststellte, statistisch kaum nachzuweisen ist. Man kann sich ihre Wirkung aber am besten dadurch erklären, daß durch Auslandskapital die Kaufkraft und damit die Nachfrage zeitweilig erhöht wird, was ja unbedingt einen preissteigernden Einfluß ausüben muß.

Nachdem wir bisher Preisfaktoren besprochen haben, die für die erste Zeit nach der Inflation typisch waren, wollen wir uns noch einmal kurz der Entwicklung der Rohmaterialien und der Hauptbearbeitungskosten zuwenden, die schon ausführlich in § 1 und § 2 besprochen wurden.

Hier wäre zu rekapitulieren, daß sämtliche Rohstoffe ihre höchsten Preise in den Jahren 1924/25 erreichten. In den Jahren 1926 bis 1929 hielten sich die Preise, die schon gegen die Höchstpreise wesentlich abgesunken waren, ziemlich stabil. Diese Stabilität wurde

[19]) H. Schacht, Die Stabilisierung der Mark S. 113.

aber auch teils durch staatliche Aufkäufe von Ernteüberschüssen[20]) sowie durch hohe Bevorschussung von in den Lagerhäusern eingelagerten Rohstoffen künstlich verursacht. Die Jahre 1930 und 1931 brachten angesichts der Tatsache, daß dem durch die Krise weit zurückgegangenen Bedarf der Weltwirtschaft riesige Vorräte[21]), verbunden mit außerordentlich großen Ernten, gegenüberstanden, einen Preisabbruch auf durchschnittlich 50% des Preises von 1913. Die durchschnittlichen Preise für den Monat Dezember 1929, 1930 und 1931 entwickelten sich wie folgt:

Durchschnittspreise im Monat Dezember[22]).

Börse, Einheit	Qualität	Dez. 1929	Dez. 1930	Dez. 1931
Baumwolle, Neuyork, Cents je lb.	Middl.	17,25	10	6,20
Wolle, Merinos, Bradford, d. je lb.	64er tops	31	22	23 i.Gold 16,10
Wolle, Crossbreds, Bradford, d. je lb.	40er tops	18	10	10 in Gold 7
Seide, Lyon, fr. je kg	extra	250	150	115
Flachs, Riga, Pfd.St. je t	BKKO I	63	36	29

Es verloren jeweils in Prozenten ihres Wertes:

	Baumwolle	Merinos	Crossbreds	Rohseide	Flachs
Dez. 1930 gegen Dez. 1929	— 45	— 30	— 45	— 40	— 45
„ 1931 „ „ 1930	— 40—45	— 27	— 30	— 22	— 20
Dez. 1931 „ Dez. 1929	— 64	— 48	— 61	— 54	— 54

Während die Rohmaterialien im Jahre 1924 im Vergleich zu den Vorkriegspreisen durchschnittlich mehr als das Doppelte kosteten, war der Lohn in der Inflation weit hinter den Vorkriegslöhnen zurückgeblieben und betrug im Januar 1924 in allen für die Textilindustrie in Frage kommenden Lohngruppen durchschnittlich nur 80% des Vorkriegslohnes. Bis zum Jahre 1930 steigerten sich diese Löhne auf durchschnittlich 165% der Vorkriegslöhne, um sich dann Ende Dezember 1931 auf ungefähr 135% des Vorkriegslohnes zu senken.

---

[20]) Julius Hirsch, Die Wirtschaftskrise, Berlin 1931.
[21]) z. B. Baumwollvorräte Mitte 1925 506 000 Tonnen, Mitte 1929 784 000 Tonnen, Mitte 1930 1 186 000 Tonnen (nach Hirsch).
[22]) Der Manufakturist 54. Jahrg. Heft 53 vom 31. 12. 1931.

Ähnlich entwickelten sich auch die Kohlenpreise, die 1930 im Durchschnitt etwas über 40% über dem Preis von 1913 lagen und ab 1. 1. 1932 auf ungefähr 25% über den Vorkriegspreis gesenkt wurden.

Wir können uns also vorstellen, daß auch die Fertigfabrikate einen außerordentlich starken Preissturz erlebten, der jedoch bei weitem nicht so stark sein konnten wie der Sturz der Rohmaterialien. Es wurde schon auf S. 43 ff. dieser Abhandlung darauf hingewiesen, daß die Entwicklung des Rohmaterialienpreises nach oben oder unten sich um so weniger auswirkt, je mehr Veredelungsphasen ein Rohstoff durchgemacht hat. Hierüber gibt für die letzten Jahre ein Artikel von Otto Kitzinger in der Textilzeitung vom 23. 12. 1931 einen außerordentlich eindrucksvollen Überblick. Nach diesem betrug der Preisrückgang für Baumwolle im Jahresdurchschnitt 1928 gegen 1931 73%, hingegen der Preisrückgang für Baumwollgarn Nr. 20 55%, für baumwollenen Waterschürzenstoff 32% [23]), für Rohnessel 86 cm breit 36%, für hieraus hergestelltes Hemdentuch 34%. Wir sehen also auch hier wieder deutlich, wie mit steigender Veredelung die Abhängigkeit vom Rohmaterial sinkt.

Selbstverständlich liegen für die aus den übrigen Rohmaterialien angefertigten Textilien die Verhältnisse ähnlich. Man darf sogar annehmen, daß in Zeiten, die weniger krisenhaft sind als die letzten Jahre, die Preisrückgänge für fertige Waren noch geringer wären als die von Kitzinger angeführten.

Diese Behauptung resultiert aus der Überlegung, daß der außerordentlich starke Rückgang des Absatzes [24]) die Fabrikanten zu stärkerem Wettbewerb veranlaßte und sie dazu zwang, ihre Preise nicht nur den veränderten Herstellungskosten entsprechend zu ermäßigen, sondern auch darüber hinaus auf den brancheüblichen Verdienst ganz oder teilweise zu verzichten. Diese Behauptung findet auch Ausdruck in den in der Textilzeitung veröffentlichten Untersuchungen von Rämisch, nach welchen sich trotz gestiegener Lohnkosten die Preise für typische Seidenartikel stärker senkten, als die Senkung des Rohmaterials betrug.

---

[23]) Waterschürzenstoff wird aus gefärbten Garnen gewebt, daher der geringere Preisrückgang als für Nessel, der aus rohen ungefärbten Garnen angefertigt wird.

[24]) Die vom Institut für Konjunkturforschungen ermittelte Indexziffer der deutschen Textilproduktion betrug: (1928 = 100) 1927 110,1, 1929 91,1, 1930 87,7, 1931 86,2.

	Verkaufspreise	Rohstoffkosten	Senkung der Rohstoffe gegen Januar 1927	Senkung der Verkaufspreise gegen Januar 1927
Preise für 100 m Crepe de chine in Reichsmark				
1927 Januar . . .	452	174	—	—
1930 Juni	325	80	94	127
Oktober . .	265	78	96	187
Preise für 100 m Crepe Georgette in Reichsmark				
1927 Januar . . .	523	198	—	—
1930 Juni	410	93	105	113
Oktober . .	330	90	108	193
Dezember .	315	90	108	218
Preise für 100 m Veloutine in Reichsmark				
1927 Januar . . .	600	349	—	—
1930 Juni	413	227	122	187
Oktober . .	390	216	133	210
Dezember .	365	213	136	235

Wir sehen an Hand der vorstehenden Vergleichszahlen von Rämisch, daß die Senkung der Verkaufspreise ganz außerordentlich weit über die Senkung der Rohstoffe hinausging. Eine ähnliche Entwicklung läßt sich auch für Baumwollgewebe nachweisen. So wurde Anfang April 1932 bei den Bilanzsitzungen der Deutschen Baumwoll-A.G., Osnabrück, der Chr. Dierig A.G., Langenbielau, und der F. H. Hammersen A.G., Osnabrück, die zusammen den größten deutschen Baumwollverarbeitungskonzern bilden, von der Verwaltung der Gesellschaften mitgeteilt, daß die Fabrikationsmarge von 1925 bis Ende 1931, obgleich die Löhne 1931 rund 9% höher waren als 1925, um 50% gesunken seien[25]).

Abschließend sollen noch einige absolute Preise für typische Massenartikel genannt werden, die der „Deutschen Konfektion" vom 25. 12. 1931 entnommen sind und aus denen zu ersehen ist, daß sich die Preise der Textilien trotz wesentlich erhöhter Produktionskosten (höhere Lohn- und Kraftkosten, soziale Abgaben und Steuern!) den Friedenspreisen nähern.

[25]) Textil-Zeitung vom 7. 4. 1932.

	Januar 1913	Januar 1924	Ende 1930	Ende 1931
Meterware	Meter	Meter	Meter	Meter
Hemdentuch, 80 cm br. 16/16 20/20	0,31	0,76—0,78	0,46—0,55	0,36—0,42
Rohnessel, 86 cm breit 16/16 . .	0,27	0,70	0,40—0,47	0,335
Couvertüre 19/21	0,30	0,78—0,82	0,51	0,34—0,46
Damast, 130 cm breit	0,70	1,98—2,23	1,25—1,75	0,95—1,35
Waterschürzenstoff, 120 cm breit, schlesische Ware	0,42	1,19—1,25	0,69—0,85	0,58—0,70
Züchen, 80 cm breit	0,31	0,85—0,95	0,48—0,65	0,46—0,69
Inlett, 80 cm breit, federdicht, säureecht	0,46	1,55—1,85	0,95—1,20	0,70—0,98
Inlett, 130 cm breit	0,85	+ 70 %	+ 66 %	+ 65 %
Perkal, 80 cm breit	0,36	—	0,42—0,60	0,40 - 0,51
Zephir, 80 cm breit	0,425	—	0,65—0,85	0,33—0,65
Wollveloutine, 95 cm breit . . .	—	—	2,50—2,65	2,00—2,25
Wollcrepe (Crepe Caid), 70 cm br.	—	—	1,15	0,92
Popeline, reine Wolle, 105 cm breit	1,20	3,50—3,60	1,85	1,65
Mousseline, Baumwolle, 80 cm breit	0,31—0,50	—	0,38—0,60	0,30—0,60
Mousseline, reine Wolle, 80 cm breit	0,78—1,27	—	1,50—2,00	1,10—1,35
Pilot, gestreift, 68/70 cm	0,55	1,05—1,30	0,75—0,85	0,65—0,85
Genuacord, 68/70 cm	0,85	2,60—3,60	1,45—1,70	1,12—1,50
Biberbettuch, 140/190 cm, Abfallbaumwolle	0,85	2,40—3,00	1,40	1,20—1,60
Fancybettuch, 140/200 cm, aus weißer Baumwolle	1,15	3,60—4,50	1,80	1,60
Jaquarddecke, 140/190 cm, aus weißer Baumwolle	1,25	—	3,50—5,50	2,75—4,75
Schlafdecke, 140/190 cm, baumwollene Jaspe	0,80	1,95	1,40—1,80	1,20—1,80
Wäsche				
Damenhemd aus Renforce	Dutzend		Stück	Stück
mit Barmer Languette	8,40	—	0,75	0,65
Damenhemd aus Renforce		Stück		
mit Stickerei-Einsatz u.-Ansatz	10,80	1,60	1,15	0,95
Oberhemd für Herren aus Perkal mit zwei Kragen	21,50	5,40	3,10	2,60
Oberhemd für Herren aus Zephir mit zwei Kragen	24,00	—	4,50	3,10
		Dutzend	Dutzend	Dutzend
Kläppchenkragen, 5 cm breit . .	3,65	8,40	5,00	4,50
Stehumlegekragen, 5 cm breit .	4,00	5,90	4,80	5,20
Herrenkonfektion				
Knabenwaschbluse aus gestreiftem	Dutzend		Stück	Stück
Zephir, Größe 0	7,50	—	1,20	0,95

(Fortsetzung der Tabelle siehe nächste Seite.)

	Januar 1913	Januar 1924	Ende 1930	Ende 1931
Herrenkonfektion				
Knabenwaschanzug, offene Schlupfbluse, aus hellgestr. Kretonne, Größe 0	Stück 1,75	—	Stück 2,85	Stück 2,55
Knabenschulanzug aus Forster Stoff, Größe 1—6	2,75	Stück 6,50	4,50	3,75
Konfirmandenanzug, einreihig, aus gutem Cheviot, Größe 10—12	7,50	—	16,50	14,00
Herrenanzug aus reinwollenen Phantasiestoffen	25,00	45,00	35,00	27,00
Herrenanzug aus Forster Stoffen	14,75	24,00	19,00	15,00
Herrengummimantel aus Köperstoff	9,50	15,00	9,00	8,50
Arbeiterhose aus Pilot	—	4,80	3,00	2,50
Arbeiterhose aus Manchester	—	8,50	5,00	4,00

Leider sind bei der Aufstellung der „Deutschen Konfektion“ keine Preise für Seidenartikel genannt, denn diese lagen Ende 1931 wesentlich unter den Friedenspreisen. Durch die dauernde von der Modeentwicklung bedingte Veränderung seidener Gewebe ist dieser Vergleich allerdings nicht so gut durchzuführen wie für die oben genannten baumwollenen und wollenen Stapelartikel. Eine bedeutende Weberei gab mir jedoch für den einzigen schon vor dem Krieg von ihr fabrizierten Seidenstoff (Crepe de chine) für 1914 einen Preis von 3,75 Mk., für 1930 einen Durchschnittspreis von 3,75 Mk., für 1931 einen solchen von 3,25 Mk. an.

Diese Preisveränderung wurde mir auch von anderen Webereien, die ich zur Kontrolle befragte, als richtig bestätigt. Man darf hierbei allerdings nicht vergessen, daß die Seide, die vor dem Kriege von den breiten Schichten der Bevölkerung nur in sehr geringem Umfang verbraucht wurde, heute mehr und mehr zum Stapelartikel geworden ist, und daß dieser Umstand sich auf die Kalkulation sicher auch auswirkt.

Lebenslauf.

Am 19. Juli 1903 wurde ich in Essen als Sohn des Kaufmanns Paul Conitzer und seiner Ehefrau Lina geb. Preuß geboren.

Ab Ostern 1909 besuchte ich das Realgymnasium in Duisburg und erwarb dort zu Beginn des Jahres 1919 die Berechtigung zum Einjährig-Freiwilligendienst. Nach dem im Sommer 1919 erfolgtem Ableben meines Vaters verließ ich die Anstalt und trat als Volontär bei einer befreundeten Firma ein, wo ich bis Ostern 1921 blieb.

Hierauf wurde ich an der Universität Köln immatrikuliert und bezog im Wintersemester 1922 die Universität Frankfurt. Hier bestand ich im Sommersemester 1923 das kaufmännische Diplomexamen mit dem Prädikat: Sehr gut. Ich blieb bis zu Beginn des Wintersemesters 1925 in Frankfurt immatrikuliert. Hierauf trat ich in meine elterliche Firma ein und leite außerdem noch einen Einkaufskonzern.

Im Sommersemester 1928 belegte ich an der Universität Bern und war dort für 3 Semester immatrikuliert.

Anschließend belegte ich 3 Semester an der Universität Basel.

In Köln hörte ich Vorlesungen bei den Professoren: v. Wiese, Kuske, Thieß, Wirminghaus, Schmittmann, Geldmacher, Mitteis und Wieruszowski und nahm an den Seminaren und Übungen der Professoren Thieß und Wirminghaus teil.

In Frankfurt hörte ich bei den Professoren Arndt, Zizek, Laum, Gerloff, Schmidt, Pape, Kalveram, Klausing, Freudenthal und Giese.

Ferner besuchte ich Übungen und Seminare bei den Professoren Arndt, Klausing, Kalveram und Völker.

In Bern hörte ich bei den Professoren Töndury, Milliet, Fehr und Weyermann, an deren Seminaren und Übungen ich ebenfalls teilnahm.

In Basel hörte ich bei den Professoren Salin, Ritschl, Mangold und Wieland und nahm an den Seminaren der Professoren Salin und Mangold teil.